**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に新卒入社。同社食料部門一般取引先に対する与信審査及び管理業務を担当。その後、株式会社■■へ転職。社長への無形商材のコンサルティング営業を担当。営業対象先のリスト作成から、電話でのアポイント獲得、営業活動から受注後のフォローまで一気通貫で実施。入社後8ヶ月連続で月次目標を達成。新規事業である新卒紹介事業部のリーダーとして立ち上げに携わり、在籍10ヶ月で25名の入社を個人で斡旋。その後コンサルティング営業部に異動後、10名のSVマネジメントにて月間60アポ獲得しアポ単価25,000円を推移。営業部係長になり、3ヶ月でマネージャー層にて1位の達成率をあげ、メンバーの50%が3ヶ月連続達成を実施。

**［職務経歴］**

■2011年4月～2013年1月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：総合商社

◇資本金：2,534億円　売上高：5兆5,914億円（連結）従業員数：4,364名　設立：1949年12月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月～2013年1月 | 食料カンパニーに配属　食糧部門の食糧リスク管理室にて与信管理業務を行う。［取扱商品］食料カンパニーの一般取引先に対する与信審査及び管理［営業スタイル］担当クライアントの取引スキーム、企業情報、財務諸表の3点から企業の財務状態を分析し、社内独自の計上システムにて債権残高を把握し管理［担当顧客］伊藤忠商事食料カンパニー一般取引先**【取り組みと成果・評価】** ・食料カンパニーの一般取引先に対する与信審査及び管理を行う。・取引スキーム、企業情報、財務諸表の３点から企業の財務状態を分析し、社内独自の計上システムにて債権残高を把握し管理。・上席審査担当者の財務資料作成及び、少額案件の審査業務を行う。 |

■2013年3月～現在　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：Webマーケティングコンサル事業、Webプラットフォーム事業、人材ソリューション事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年3月～2014年3月 | Webマーケティングコンサル事業に配属 プランナーとして新規開拓営業に従事［取扱商品］HP制作、SEO対策、リスティング広告出稿代行、自社メディア ※粗利率40%の商材をコンサルティング提案［営業スタイル］電話にてアポイントを獲得し訪問営業 ［担当顧客］BtoC及びBtoBをターゲットとした企業の社長様がメイン。**【営業実績】** ・2013年3月～2014年4月（目標予算に対して8ヶ月連続達成し在籍13ヵ月中9ヵ月達成）**【取り組みと成果・評価】** ・リスト作成、テレアポ、営業、契約後フォローを担当。・営業対象は、BtoB及びBtoCを顧客対象にしている法人の、社長様のみのトップアプローチ。・商材は無形商材のコンサルティング契約を、月額30万の1～2年の期間で提案。・入社時より月次目標を8ヶ月連続達成、在籍13ヶ月で9回の月次達成、在籍期間中は常に上位5番を維持。 |
| 2014年4月～2015年2月 | 人材ソリューション事業に配属　新卒紹介サービスの一気通貫型人材紹介に従事［取扱商品］人材紹介、人材紹介会社向け自社システム、自社メディア広告媒体［営業スタイル］ 候補者集客：自社媒体への登録者、集客会社経由の紹介、Facebook集客、大学柔道部 企業開拓：媒体掲載企業へのテレアポ営業、ネット広告経由の反響営業 ソリューション：メールDM経由の反響営業［担当顧客］中小企業及びベンチャー企業の人事担当様**【営業実績】**2014年5月～2015年2月（10ヶ月の在籍期間にて25人の入社を斡旋）**【取り組みと成果・評価】**  ・グループ会社設立の立ち上げメンバーのリーダーとしてメンバー2名をマネジメントし、事業計画書の策定・戦略・実行・管理を実施。・プレイヤーとしては、在籍期間10ヶ月にて25人の新卒入社を斡旋。・facebookのメッセージ機能及びグループ機能での集客や、体育会柔道部の監督やコーチにアプローチし、クラブ生の大量集客を実施。・キャリアコンサルタントとして、200名以上のエントリーシートを作成。 |
|  | Webマーケティングコンサル事業に配属 プランナーとして新規開拓営業に従事【担当業務】 ［取扱商品］HP制作、SEO対策、リスティング広告出稿代行、自社メディア ※粗利率40%の商材をコンサルティング提案［営業スタイル］電話にてアポイントを獲得し訪問営業 ［担当顧客］BtoC及びBtoBをターゲットとした企業の社長様がメイン。**【営業実績】**・2015年3月～2016年3月：係長在籍期間3ヶ月で全チーム達成率首位を1回獲得、全期間で6チーム中上位3番以上、メンバー4名中2名が3ヶ月連続達成、直近6ヶ月で全社個人1位を2度獲得**【取り組みと成果・評価】**・2015年3月よりWeb広告事業部に異動し、新規営業及びコンサルタントとして15社のクライアントから総額粗利150万/月を預かる。・2015年11月、月次目標200％達成し全社1位を獲得。・2015年12月より係長に昇格、メンバー1名をマネジメントし1名達成。・2016年1月より、メンバー3名をマネジメントし2名達成。・2016年2月より、メンバー4名をマネジメントし3名達成し、月次チーム目標105%にて全チーム唯一チーム達成（管掌メンバー2名が3ヶ月連続達成）。・上記同部署において、直近6ヶ月中2度の個人1位を獲得（達成頻度は50%）。・係長、営業、コンサルタントと兼任して、SV管掌メンバー10人のマネジメントを行い、6ヶ月連続で60アポ獲得を達成しアポ単価は25,000円に抑える。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

電話でのアポイント獲得、営業活動から受注後のフォローまで一気通貫で実施。入社後8ヶ月連続で月次目標を達成。

新規事業である新卒紹介事業部のリーダーとして立ち上げに携わり、在籍10ヶ月で25名の入社を個人で斡旋。その後

コンサルティング営業部に異動後、10名のSVマネジメントにて月間60アポ獲得しアポ単価25,000円を推移。営業部係長

になり、3ヶ月でマネージャー層にて1位の達成率をあげ、管掌メンバーの50%が3ヶ月連続達成を実施。

上記から個人及びチームとしての目標達成に強みを持っております。

以上