**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。自社商品（新商材（フロンエンドのWEBサイト高速化製品））を法人顧客に対して提案。担当した顧客層は多種多様な業界かつ規模も従業員数100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけております。

**［職務経歴］**

■2012年1月～現在　株式会社●● （正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：Webコンテンツ、ストリーミングメディア、アプリケーションの配信

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年1月  ～  2013年3月 | 営業部所属  【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】不特定業界における10名～100名の中小企業および上場企業　●●社担当  【取引商品】新商材（フロンエンドのWEBサイト高速化製品）  【業務内容】  ・新規営業活動  ⇒新商材（フロンエンドのWEBサイト高速化製品）のアポ取りからクロージング  ⇒GoogleAdwordsを利用しリード獲得  ・アカウントマネジメント業務（一時的）  ⇒既存客の問い合わせ対応およびアップセル、クロスセル  ・アライアンス業務  ⇒販売パートナーとの関係づくり、営業連携。  **◆営業実績**  ・社内で唯一新商材の契約を獲得。大型案件のため目標額の約200%達成。  ・2012年以降2年間はパートナーからの新規営業案件を毎月コンスタントに2件は紹介をもらう。  **◆工夫した点**  ・新規営業活動  ⇒WEBサイトの速度がコンバージョンに結び付きやすいECサイト、かつ海外製品や新商材の  導入に否定的ではない企業にアプローチするよう工夫。  ・アライアンス業務  ⇒パートナーが販売しやすいように、営業資料の作成や社内での営業担当向けの説明会を随時実施。 |
| 2013年4月  ～  2013年8月 | 営業部所属  【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％  【担当地域】首都圏全域  【取引顧客】上場企業を中心に●●社担当  【取引商品】既存商材（バックエンドのWEBサイト高速化製品）  【業務内容】  ・新規営業活動  ⇒既存商材（バックエンドのWEBサイト高速化製品）のアポ取りからクロージング  ⇒GoogleAdwordsを利用しリード獲得  ・アカウントマネジメント業務（一時的）  ⇒既存客の問い合わせ対応およびアップセル、クロスセル。  ・アライアンス業務  ⇒販売パートナーとの関係づくり、営業連携。  **◆営業実績**  目標件数は達成するも売上金額が低く目標の70%達成。  GoogleAdwordsは細かく広告を作ることでクリック単価を約40%削減。  **◆工夫した点**  ・新規営業活動  ⇒ホワイトペーパーを4件作成し、ホワイトペーパーダウンロードサイトへ掲載。  今までアプローチできていなかった案件もフォローする体制を整えた。  ・アカウントマネジメント業務  ⇒サービスをフルに活用してもらうために顧客別に利用実績やマニュアルを作成し送付。 |
| 2013年9月  ～  2014年12月 | 営業部所属  【営業スタイル】新規営業　70％　マーケティング10％  【担当地域】首都圏全域  【取引顧客】上場企業を中心に●●社担当  【取引商品】既存商材（バックエンドのWEBサイト高速化製品）  【業務内容】  ・新規営業活動  ⇒既存商材（バックエンドのWEBサイト高速化製品）のアポ取りから商談化まで。  ・新規マーケティング施策の企画/実行  ⇒問い合わせやリード獲得数を増加させる  **◆営業実績**  期間でのアポ数は105%達成。商談化数は95%達成。  **◆工夫した点**  ・新規営業活動  ⇒アプリ市場の活発化によりゲーム系企業へ集中アプローチ。  ・新規マーケティング施策の企画/実行  ⇒GoogleAnalyticsの活用を開始し自社コンテンツの更新に活用。 |
| 2015年1月  ～  2015年12月 | 営業部所属  【営業スタイル】新規営業　20％　マーケティング80％  【担当地域】首都圏全域  【取引顧客】上場企業を中心に●●社担当  【取引商品】既存商材（バックエンドのWEBサイト高速化製品）  【業務内容】  ・新規営業活動  ⇒既存商材（バックエンドのWEBサイト高速化製品）のアポ取りから商談化まで。  新規マーケティング施策の企画/実行  ⇒問い合わせやリード獲得数を増加させる  ⇒HPリニューアルの企画、実行、事例作成、マニュアル作成  **◆営業実績**  期間でのアポ数は100%達成。商談化数は110%達成  **◆工夫した点**  社内の営業、技術リソース不足によりマーケティングよりの仕事がメインに。  事例は作成例がなく、初の試み。取材から記事作成、撮影、サイトへのアップまで一貫して担当した。  各手順書などマニュアルが整えられていなかったため新規作成。  HPリニューアルはGoogleAnalyticsのデータとSEOを意識したサイト作りを企画、実行。 |
| 2016年1月  ～  現在まで | 事業開発部所属  【営業スタイル】新規営業　10％　マーケティング90％  【担当地域】首都圏全域  【取引顧客】上場企業を中心に●●社担当  【取引商品】新商材（WAN高速化製品）  【業務内容】  ・新規営業活動  ⇒新商材（WAN高速化製品）のアポ取り。  ・新規マーケティング施策の企画/実行、新商材の販路拡大施策の企画/実行  ⇒問い合わせやリード獲得数を増加させる  ⇒GoogleAnalyticsをもとに新規コンテンツの企画、実行  ⇒自社サイトでのホワイトペーパーダウンロード仕組みの構築およびホワイトペーパーの作成、事例作成  ⇒ディスプレイ広告の企画・選定  **◆営業実績**  ・アポ数は目標の100%達成。  ・新規、既存商材共にGoogle、Yahooのキーワード検索順位を2ページ目から2位、7位まで順位を上げる。  ・WEBからのリード獲得数は前年と比較し約1.3倍増加。  **◆工夫した点**  Wordpressにて自社サイトを更新。内部対策を意識したSEO対策、自動でリードが集まる仕組みづくり、  アクセス解析の数値を基にLP作成やサイトの導線改善を実施。 |

■2007年4月～2011年12月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：小企業向けIT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：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2007年4月  ～  2007年8月 | 地域サービス室および飲食総合事業部所属  【担当業務】一都三県の中小企業の飲食店を対象にＨＰ販売のテレアポ。  【担当地域】東京・神奈川・埼玉・千葉  【取引顧客】中小企業の飲食店  【取引商品】ＰＣのＨＰ  **◆営業実績**  平均達成率100%  日々1～2件のアポイントをコンスタントに獲得  **◆工夫した点**  ・コールするための媒体の工夫。  ・タウンページなど他の社員と同じ媒体の使用をできるだけ避け、  ネットから地域限定の広告媒体などを抽出し、コールすることを工夫。 |
| 2007年9月  ～  2008年8月 | 飲食総合事業部所属  【担当業務】チームリーダーとしてアルバイト4名の指導を行いながら、既存顧客（ヤフーグルメ契約店）に対しての電話でのアップセル業務。ストック型収益の確立のため、月々の課金制のモバイルＨＰの立ち上げを行った。また代理店の求人サイトの管理、入稿を行った。  【営業スタイル】初めの数ヶ月は無料で利用可能なモバイルＨＰを電話営業にて契約（ネット検索ではヒットしない、効果が見込めない)、使用イメージを実感していただいた後、電話営業にて有料契約に切り替えを行う(ネット検索でヒットする、効果が見込める)  【担当地域】全国  【取引顧客】既存顧客(ヤフーグルメ契約店約2000社)  【取引商品】アルバイトのHP・求人サイト  **◆営業実績**  獲得件数550／2000件(無料で利用できる件数)、有料に切り変えた件数は550件中約10%。  新しい収益源の確立(ストック型の収益)  ※これまではPCのHPの作成事業(販売形態はリース、収益は一括)、求人サイトの入稿フローの確立。  **◆工夫した点**  ・営業手法  ⇒反響を見てくださいというトークでは有料化への切り替えはほぼできないので、  　 いかにモバイルＨＰが重要かという啓蒙活動を工夫。  ・タスクの分散  ⇒あらかじめ作業フローの説明書を作成し、他人に委託できる業務は任せてしまって、  自分の作業効率の向上を図った。  ・アルバイト管理  ⇒仕事がある程度慣れてきた時に厳しくすると辞めてしまう可能性があるので、  入口(初仕事の時)から仕事に取り組む姿勢を厳しく律することで、長期的な意識付けを行った。 |
| 2008年9月  ～  2011年12月 | ヤフー推進グループ所属  【担当業務】「Yahoo!オークション」に出店されている法人・個人事業主の方々に対して電話での  コンサルティング営業。  【担当地域】全国  【取引顧客】大企業・中小企業の小売店業者(約1000社)  【取引商品】ヤフーオークション内での広告(10円～利用可能)  **◆営業実績**  ・担当ストア(約1000件)の約90%に有料サービスの新規導入もしくは追加での利用  ・担当ストア(約1000件)の約80%が単月売上約10%向上  ・アクセス人数や客単価などの数値を分析し、データに基づく販促の提案、ストアの運営に関するノウハウや  販売ツールの提供など、各種コンサルティング活動を通じて、ストアの売り上げ向上に貢献。  **◆工夫した点**  コール間が長いと減点評価の対象となるので、共通して提案できる項目の引き出しの数をできるだけ  増やすようにした。また、売上を落札率・単価・アクセス数に細分化し、各項目において業界トレンドを意識し、今まで提案されたことがないような話をするよう常に意識した。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年8月取得）

**［PCスキル］**

・GoogleAdwords、GoogleAnalyticsの使用経験3年以上

・Word、Excel、PowerPoint

**[自己ＰＲ]**

**【１】営業およびWEBマーケティングにおける実務経験**

WEBマーケティングに関わり3年弱、営業は内勤を含めると10年ほど関わっています。

あまりやりたがらないテレアポも率先してやり、マーケティングスキルの経験を生かした提案をおこないます。

**【２】 自己成長への投資は惜しみません**

現在WEBの知識をさらに磨くためヒューマンアカデミーのHTML講座に通っています。

またコミュニケーションスキルを体系的に学ぶためにアイソルートのコミュニケーションスクールに通っていました。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。現職での経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上