**職務経歴書**

○年○月○日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

　前職にて、Web広告の営業・マーケティングに従事し、広告関連の知識と経験を積んでまいりました。商品責任者として従事していた時期は、商品企画により担当商品の年間売上を1億円から2倍の2億円に倍増させることができました。また、重要顧客への定期的な提案を行い、広告予算を他媒体から自社に割いてもらうノウハウを養いました。マネジメントの面では、新卒教育やチームリーダーとして、チームのマネジメントも経験しております。自分だけでなく、チーム全体の月次目標を達成させるためのマネジメント方法を学びました。

**［職務経歴］**

■2015年10月～2017年6月　株式会社○○（正社員） ※在籍期間○年○ヵ月

◇事業内容：○○○○サイトの運営

◇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 |
| 2015年10月  ～  2017年6月 | 営業部に配属　チームリーダー、「○○○○」サービス責任者を担当  【業務内容】  業界NO.1の○○○○ポータルサイト「○○」のWeb広告チーム営業リーダー、商品責任者  ◎「○○○○」サービスの商品責任者  →入社4か月で商品責任者に抜擢され、年間売上を任された。責任者として、営業方法だけでなく、  　売上計画の立て方や更なる売上増加のための企画も学ぶことができた。  ◎チームリーダーとしてマネジメントを経験  →新卒教育やチーム全体の目標達成のためのマネジメントを学んだ。チームメンバーの月次の目標設定  　や日々のタスク管理などを学ぶことで自身のスキルアップができた。    【アピールポイント】  ◎「○○○○」サービスの商品責任者  →月次売上1000万円ほどの「○○○○」商品責任者となり、月次売上を倍増するミッションに従事。  1社1社の売上金額や費用対効果を出し、もともと2パターンだった商品ラインナップのうち、安価の  方を撤廃した。結果、3か月で月次売上は2倍以上になり、1年で3倍近くになった。  **※担当着任時2016年3月売上**○○**万円→2016年6月売上**○○**万円→2017年5月売上**○○**万円**  ◎チームリーダーとしてマネジメントを経験  →2016年5月より4か月間、新卒育成を経験し、2017年1月よりチームリーダーとして従事。  教育した新卒は入社2か月で売上達成度200％以上を記録し、社長賞を受賞。4か月間常に目標達成  させることに成功。  チームリーダーとしては、重要顧客のフォローと、自社未利用かつライバル社を利用する難易度の  高い新規獲得の指揮を行った。  重要顧客のフォローでは、自チーム担当顧客の広告掲載数が着任時から2倍、売上は1.5倍になった。  ライバル社からの乗り換えでは、4か月連続でチーム目標を達成させることができた。  ◎競合他社の情報収集  →競合他社をチェックするだけでなく、顧客を通して競合他社の情報をヒアリングすることが得意。  　 競合他社の営業担当の提案内容や新しくリリースするサービスの情報等を自社内に共有する数が営業  メンバーの中で一番多かった。直近では、競合媒体が広告費用を変更する情報を仕入れたため、素早く  会社全体で対策を考えることができた。 |

■2014年1月～2015年6月　株式会社○○（正社員）※在籍期間○年○ヵ月

◇事業内容：インターネット／広告／メディア広告制作

◇資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年1月  ～  2015年6月 | 営業部に配属　新規営業、既存営業を担当  【業務内容】  全国6800か所の総合病院、クリニック、調剤薬局の待合室に設置している「○○○○」の広告営業  ◎全国の通販会社への提案営業  →各社の広告予算、事業計画、商品情報を詳細にヒアリングしたうえで、クライアントと自社双方に  とって最善となる提案を行う。  ◎通販、関連法規に関する知識の向上  →健康食品の広告に関わる関連法規（薬事法、景表法、健康増進法）の勉強、通販業界内でのトレンドや  　 クリエイティブに関する知識を積極的に社内外の勉強会を通して蓄積。    【アピールポイント】  ◎新規クライアントに対する営業  →とにかく企業情報、商品情報、広告出稿状況を徹底的にリサーチした上で営業を行うことで、  　 クライアントから通販を行う上での問題点を抽出し、解決策を考える。そうすることで、クライアント  との信頼関係が築け、結果的に新規獲得に繋がった。  ※2015年2月個人目標月1件に対して、月3件成約  ◎既存クライアントへの営業  →月に1～2回の訪問時に他社の販促状況や市況等の情報を提供し、次回掲載の提案に繋げる。  　 担当として基本的な情報ではなく、クライアントの担当との関係性の構築に努めた。自社内の広告制作  　部門と密にコミュニケーションを行い、如何に売れるクリエイティブを提案できるかを制作と共に考え  　 営業を行った結果、担当クライアントの契約拡大に繋がった。  　※担当着任時2014年9月売上3500万円→2015年5月売上5500万円  ◎英文の学会発表データや学術論文の翻訳  →健康食品の成分に関するエビデンス情報を積極的に調べ、制作部門の業務推進にも貢献。結果として、  　 自身の売上でなく、他営業の売上も向上したことで、会社全体の売上に貢献することができた。 |

■2011年7月～2013年8月　株式会社○○ 設立 ※在籍期間○年○ヵ月

◇事業内容：LED照明、インテリア等の輸入販売業務

　 ◇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 |
| 2014年1月  ～  2015年6月 | 法人営業、仕入れ業務を担当  【業務内容】  営業・購買・マーケティングを担当  →国内向け営業、海外仕入れ先開拓、工場との調整業務、運送会社との調整業務等  【アピールポイント】  ◎インテリア商品買い付け、工場設立のため、半年間中国に訪中。1日に300件近くの向上や買い付け場を  　回り、英語と中国語を交えて交渉。結果、予定の半価で製品を仕入れることに成功。  ◎ECサイト開設に向けて、担当の方との打ち合わせ、運送会社との価格交渉を行い、大幅にコストを削減  することに成功。  ◎営業拠点がアメリカに移ってからは、LEDを中心とした商品展開で営業活動を続ける。鉛や水銀など  6つの汚染有害物質の含有量が制限値以下の「RoHS」の基準で生産したLED照明器具を国内では小田急  　 百貨店、昭和シェル石油、ファミリーマート関東全店舗にて設置することに成功。  ◎常に地球環境のことを考えエネルギー効率の高い技術の可能性を最大限に実現するため、消費者目線  　 に立つことを念頭に置いて営業活動を行っていたことが上記の顧客獲得に繋がった。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（○年○月取得）

・TOEICスコア875（○年○月）

**[自己ＰＲ]**

学生ベンチャーとして、友人と貿易会社を設立致しました。海外製のLED照明等を輸入し、国内企業へ販売を行っており、仕入れの際は海外での交渉が多くなるため、英語を勉強し、TOEIC875点を取得しました。

2社目では広告関連会社に勤務し、自社媒体の営業を行う中で通販業界の知識を学びました。また、如何に自社の売上だけでなくクライアントの売上を向上させるかを考え、提案するかというノウハウを学びました。

直近の職場では、ポータルサイト運営会社に勤務し、自社媒体の広告営業・企画を行い、商品売上のために必要なノウハウを学びました。そして、チームリーダーとして、自分だけでなく、チーム全体の目標を達成させるために必要な知識を学びことができました。

常に前向きに明るく、どんな困難な状況にあろうと目標達成のため、日々向上心を持って仕事に取り組んでまいりたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いします。

以上