**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業後、株式会社▲▲に新卒入社。法人営業部に配属となり、法人企業の株主総会、新商品発表会など国内外のMICE関連の誘致のための新規開拓営業に従事。約3年在籍した期間は全て予算達成を実現。その後、●●保険株式会社に転職。現在、法人営業として勤務。

**［職務経歴］**

■2016年9月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：損害保険

◇資本金：23億2,358万円　売上高：140億6,200万円（2016年9月実績）　従業員数：1,162名　東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年9月  ～  現在 | 東京本社（法人営業）  直販部隊として法人企業への損害保険の提案とリスクマネジメントの提案営業に従事。  【営業スタイル】新規営業 10％　既存営業 90％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介  【担当地域】東京都  【取引顧客】業界を問わず法人顧客を担当  【取引商品】損害保険全般  **◆営業実績**  ◇コーポレートキャリアエージェント営業部　虎ノ門支店内  ・2016年12月：海上貨物保険　収入保険料160万円　※支店2位  ・2017年2月：役員賠償責任保険　収入保険料140万円　※支店2位  ◇海上貨物保険　収入保険料130万円　※支店4位  ・2017年3月：労災上乗せ保険　収入保険料140万円　※支店3位  ◇役員賠償責任保険　収入保険料110万円　※支店2位  ・2017年4月：海外PL保険　収入保険料72万円　※支店3位  **◆工夫した点**  縁故知人に頼らない全くの０から新規開拓をしています。フルコミッション制度かつ入社数年は、  行動量を担保することが肝要となる業界ということもあり、行動量を多く、仕事に打ち込んでおり  ます。1日100件以上の企業アプローチでニーズ喚起を行い、アポイントが取れた企業の企業リスク  を徹底的に分析、適正な調査によるオーダーメイドの損害保険プランの提案をします。  ボーナス基準と半年内での新規増収350万達成、１年基準430万円を半年で達成しました。半年で  1年基準の430万円を達成すべく、月必達70万円、目標140万円の成約を自己に課しました。社内全体  の成約率が平均20%のため、毎月10社の見積もり提示、日次で2,3社の訪問をKPIとして行動した結果  目標に到達することができました。 |

■2013年4月～2016年8月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ホテル・旅行

◇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4月  ～  2016年8月 | ゲストサービス部 フロント配属　後に法人営業部に異動  ホテル●●東京ベイの運営  東証一部上場ツカダ・グローバルホールディングのグループ会社  【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】日本国内含む世界各国の法人企業、旅行代理店  【取引商品】法人企業の株主総会、新商品発表会など国内外のMICE関連の誘致  **◆営業実績**  法人営業部9名  ・2013年度　年間売上高2,400万円 （達成率140％ 3位） 新規顧客開拓数 18件  ・2014年度　年間売上高7,700万円 （達成率101％ 3位） 新規顧客開拓数 56件  ・2015年度　年間売上高9,600万円 （達成率100％ 4位） 新規顧客開拓数 76件 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・TOEIC700点（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】新卒唯一の法人営業部配属**

目標に対する達成率が75%以上で、部内では黒字推移となる為、毎年営業利益としても、実績を残すことができました。また、前年対比に関しても、毎年上げることができ、2015年度は社内全体売上10億円の10%という実績をあげることができました。

**【２】コミュニケーション力**

社内外問わず、臆することなく人と接することができます。サービス提案の際に心掛けていたことは、お客様を友人の父親程の適度な距離感を保つことを意識しておりました。畏まりすぎず、敬意を払い、親近感をもってもらうことで、契約を獲得して参りました。部署異動し、社内の人間とのコミュニケーションの際は、常に明るく元気に振る舞う事を意識しました。例えば、朝礼時の社訓を読み上げる際は誰よりも大きな声を出す事、自らの失敗談や雑談をすることで、笑いを生み勢いと元気をインフレンスさせていきました。人との距離感を重んじながら、協調性をもって業務を遂行しております。

**【３】細部にこだわる戦略立案力**

営業職では、「いかに効率的で、全社員にわかりやすく見える化できるのか」を念頭に入れ、新規顧客リスト・トークスクリプトのテンプレート・売上管理シートの作成を担当しておりました。特に、売上管理シートは、目標達成に対する逆算を行う事で、日実目標をチーム・個人で明確化する事で、上長への報告や個人数字の把握を行えておりました。管理本部では、契約後の管理を行うシステム導入を考案し、社内全体で顧客情報を把握できるように体制を整えました。

以上