**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。一般個人宅、法人企業へのNHK受信料の契約や滞納者の収納業務を主に担当とし、飛び込み営業を行っております。1日200件以上の飛び込みをし、行動力と共に、顧客を納得させるトークスクリプトを身に付け、1年でリーダーに昇格することができました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　○○株式会社（正社員）　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：○○受信料の契約・収納業務

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年5月  ～  現在 | ○○支店　○○事業部　配属  ○○市を担当し、○○受信料滞納者の回収を行っております。1日200件以上の飛び込み営業に従事。  【営業スタイル】新規営業 100％　※新規開拓手法：飛び込み営業（1日200件以上）  【担当地域】○○市  【取引顧客】一般個人宅、法人企業  【取引内容】○○受信料の契約、収納業務  **◆営業実績・表彰**  ・○○からの地域予算：必達予算○○万円に対し、実績○○万円（達成率110%）  ・支店内取次件数：予算必達○○件に対し、実績○○件（達成率108%）  ・支店内キャンペーン数：予算必達○○件に対し、実績○○件（達成率123%）  ・2016年4月：営業リーダー昇格  **◆工夫した点**  ○○受信料の契約、滞納者への回収業務は基本的に断られることが多い仕事となるため、まずは話を  するための母数を増やすために、行動量の意識を強め、1日200件以上の飛び込み営業を行っています。  時間帯によって、話が出来る客層が変わり、狙いを定めた訪問をすることで、話をする回数が増えてきました。その結果、入社後から予算必達、支店内コンテストでも予算を必達し、入社1年後には営業リーダーに就くことができました。現在は5名のチームを任され、予算を必達するために、地域の振り分けや実績  管理をしています。 |

**［資格］**

・商業施設士補（2012年8月取得）

・普通自動車第1種免許（2013年7月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、Power point

**[自己ＰＲ]**

**【１】必達に向けた緻密なスケジュール**

自ら目標を定めたうえで、月単位、週単位、一日単位で落とし込みます。その目標を実現するために、毎日の行動スケジュールを作成し、実行しています。また、チームリーダーとして5名の営業指導や新人教育に携わる中で、チームの管理も徹底して行いました。その結果、チームとしての成果を出すことができ、全員で同じベクトルに向け、行動をしています。

**【２】成長意欲の高さ**

営業職として入社をしましたが、未経験で何もわからないことだらけでしたので、日々の勉強を行い、積極的に先輩へロープレの依頼をしていました。また、話はできるがどうしても契約に結び付かない顧客に対し、同行営業を依頼し、真似をして営業としてのスキルを身につけてきました。この経験から、今後もどのような場面においても自発的に行動をし、成長に繋げたいと思います。

以上