**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●●へ入社し、●●（医療保険など）の新規開拓営業を経験しました（電話）。その後、株式会社●●へ転職し、訪日外国人に対する接客セミナーの営業を経験し、総務・経理業務を担当。●●株式会社へ転職後は、不動産会社に対して、HP制作、システム開発の営業を3年間行い、3年連続で予算達成率100％以上の成果を残す。

**［職務経歴］**

■2016年6月　～　現在まで　●●（株式会社（正社員）

●事業内容：インターネットマーケティング事業、不動産事業者向けシステム開発事業、Webサイト（ホームページ）制作事業

●資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年6月～現在 | セールスユニットに配属関東県内の不動産会社を中心に、HP制作やシステム開発の提案営業を行っておりました。【営業スタイル】　新規営業　90％（反響100％）　　紹介営業 10％　　　　　　　　　　　※開拓後は、既存営業部隊に引き継ぐ。【担当地域】　関東県内が中心【取引顧客】　1名～30名の不動産会社、100人前後のおディベロッパー【取引商品】　HP制作、システム開発、広告代理店（リスティング、SMSなど幅広く対応）**◆実績**・2016年9月～2017年8月　　年間予算 1000万円　年間売上 1534万円　予算達成率153.4％・2017年9月～2018年8月　　年間予算 1000万円　年間売上 1295万円　予算達成率129.5％・2018年9月～2019年6月　　年間予算 1000万円　年間売上 1599万円　予算達成率159.9％　※6月現在 |

■2015年8月～2016年5月　株式会社●●（正社員）

●事業内容：集客＆販売プラットフォーム事業、インバウンド対応人材教育事業、バイリンガル人材派遣事業

●資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年8月～2015年11月 | 教育事業担当　セミナー営業ホテルや飲食店やアパレル店舗に対して、訪日外国人に対する接客セミナーを提案しておりました。【営業スタイル】　新規営業100％　※電話営業を行い、開拓。【取引顧客】　ホテル、飲食店、アパレル店舗【取引商品】　訪日外国人に対する接客セミナー |
| 2015年12月～2016年5月 | 人事事業部　総務・経理担当【具体的な業務内容】・社会保険の手続き・外国人を受けいれるための生活サポート・外国人の就業におけるシフト集計・給与計算・備品発注・営業のサポート・外国人の方の面接 |

2013年4月～2015年1月　株式会社●●（（正社員）

●事業内容：保険サービス事業、派遣事業、ITサービス事業、ウォーターサーバー事業

●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4月～2015年1月 | ●●．●●立ち上げメンバーとして派遣事業部に配属。【営業スタイル】　新規営業　100％　　　　　　　　　　※電話営業で電話で契約を取得【担当地域】　全国【取引顧客】　●●株式会社の顧客リスト【取引商品】　●●（医療保険など）※新人賞を受賞 |

 **[自己ＰＲ]**

1. **お客様と共に考える営業スタイル**

営業はモノ売りではなく、お客様と一緒に歩んで、WinWinな関係を築いていくことが営業だと考えています。

そのため現職では、経営者の方がどういう会社にしたいのか？今後どういう営業戦略を立て、売上を伸ばしていくのか？という

考えの元、顧客に寄り添って、課題を一緒に解決していくことを心掛けておりました。

そのためには、現状の把握を行い、（なにが悪いのか、サイトの解析、PV数、会員登録、資料請求、電話での問い合わせ）、

なにをどうすれば数字がどのくらいUPするのか予測を立て、改善提案を行っておりました。

1. **社内外問わず周囲を巻き込む力**

新規開拓営業に行くと、クライアントには競合が 5社程あることが多いです。

小さい案件の時は、自身の提案のみでクロージングをするのですが、大型案件の際には、システムの要件確認、デザインの確認、

提案書の構成確認、金額面での確認、訪問同行の依頼など、契約確度を上げるために様々な方を巻き込むようにし、

発注前にも関わらず、ここまで細かく対応をしてくれるという安心感を提供できるようにしておりました。

今までの経験を活かし、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