**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒で株式会社▲▲に入社して約3年半、中小～大手顧客の経営層または人事担当者に対して、人材の提案営業に従事。新規開拓からはじまり、既存顧客への深耕営業を行い、2年目からはプレイングマネージャーとして部下最大7名をもち、マネジメントも行っておりました。その他、営業スキームや業務フローの確立など、代表とともに事業拡大に向けた仕組みづくりにも携わりました。その後、株式会社■■に約●年●ヶ月在籍。社員数160人から450人のフェーズを経験。自身の強みである営業力を生かしつつ、新入社員の教育や業務のマニュアル化等にも従事。

■2010年4月～2014年6月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：インターネット業界におけるエグゼクティブサーチ、人材紹介事業

◇資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○人　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年12月  ～  2011年7月 | キャリアカウンセリング部  入社して半年間はキャリアアドバイザーとして従事。インターネット業界に従事している転職者へのメールアプローチ（スカウト）、呼び込み、面談、その後のオペレーションまで、一貫して行い人材業界の流れを学ぶ。  インターネット業界のマーケットや、各社の事業課題などを把握しご転職者への企業紹介やキャリアアドバイスを行う。 |
| 2011年７月  ～  2012年12月 | 営業部  企業の代表取締役社長または決裁権を所有する役員を中心にテレアポを実施。初訪後もマーケットや  事業戦略、事業課題により日々変化する、クライアントの採用ニーズをキャッチアップするために、  深耕営業を行う。  【営業スタイル】新規営業80％　深耕営業20％　※新規開拓手法：テレアポ  【担当地域】東京23区内  【取引顧客】インターネット・広告業界（広告代理店、web製作会社、メディア運営企業等）  **◆営業実績**  ・2011年7月～2011年12月　予算300万円　　実績　301万円　100%達成  ・2012年1月～2012年6月 　予算500万円　　実績　1000万円　200%達成  ・2012年7月～2012年12月　予算1000万円　 実績　1200万円　120%達成  **◆工夫した点**  業界全体として、クライアントへの訪問後、人材の紹介が滞ってしまいがちであり、弊社でも同じ  ような問題が多く起こっていたが、独自の営業スキームを作り上げ、ほぼ全クライアントとの中長期  的な関係性構築に成功。会社全体の営業モデルとして導入。 |
| 2013年1月  ～  2013年12月 | 営業部　プレイングマネージャー  プレイングマネージャーとして、大型顧客を中心とした営業と併せて最大部下7名の売上目標設定、  実績管理、行動目標（KPI）設定、進捗管理などを行う。また全社の業務改善や、マニュアル作成、  仕組み作り等の業務にも従事。実際に競合分析から自社の強みを生かす為の戦術の企画立案も行う。  【営業スタイル】新規営業20％、深耕営業80%  【担当地域】東京23区内  【取引顧客】大手インターネット・広告業界（広告代理店、web製作会社、メディア運営企業等）  **◆営業実績**  ・2013年1月～2013年6月　予算1000万円　　実績　1100万円　110%達成  ・2013年7月～2013年12月　予算1000万円　　実績 1100万円　110%達成  **◆工夫した点**  チームの数値を追うようになり、数字だけの管理ではなく、一人ひとりの問題点や思考性の把握、  またマネジメント手法も変えることにより、モチベーションの維持や、個人の「やる気」を引き  出させることを学ぶまたチーム7人中6人が年上であり、自分自身が敬意をもち率先して行動する  ことにより、信頼を得ることを学ぶ。 |
| 2014年1月  ～  2014年6月 | 営業部　アシスタントマネージャー  アシスタントマネージャーとしてマネージャーの補助を行いつつ、引き続き自身の営業数字も追う。  マネージャー時よりも個人の数字を中心に新規開拓から深耕営業を行う。  【営業スタイル】新規営業30％、深耕営業70%  【担当地域】東京23区内  【取引顧客】大手インターネット・広告業界（広告代理店、web製作会社、メディア運営企業等）  **◆営業実績**  ・2014年1月～2014年6月　　予算550万円　　実績680万円　123%達成  **◆工夫した点**  大手企業の役員に対して、ニーズの無い状況からヒアリングを行う。潜在的なニーズを引き出し採用を成功させ、課題解決型営業を学ぶ。 |

■2014年7月～2016年4月　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：Webマーケティング事業　インターネットメディア事業

◇資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○人　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年7月  ～  2014年9月 | Webマーケティング事業部　アソシエイトグループ  2014年4月より、新設されたアソシエイトに配属。アソシエイトの機能として、新規入社者の研修や他事業部の補佐としてWebマーケティングの知識、基礎を作り上げることを目的としている。  【仕事内容】  ・SEO サイト内分析、キーワード分析　合計約25サイト  ・使用ツール  　┗Google Analytics　Googleキーワードプランナー |
| 2014年10月  ～  2015年3月 | Webマーケティング事業部　アカウントグループ  既存顧客のWebサイトのKPI（UU数、PV数、キーワード順位）やCPAの最大化を目的とし、日々Google Analyticsや自社ツールを元にクライアントサイトの状況確認、また顧客の競合状況やグーグルの  アルゴリズム等を把握し、定期訪問（月1）、メール、電話でのコミュニケーションを行う。  ・使用ツール  　┗Google Analytics　Googleキーワードプランナー　Googleサーチコンソール  【営業スタイル】SEO既存営業100%  【担当地域】東京23区内  【取引顧客】不動産業界　旅行会社　消費財メーカー  **◆営業実績**  目標継続率80％ 実績100%  **◆工夫した点**  セールスグループは別途存在しているが、組織成長を考えた時にアカウントグループの新規営業も  必須と考え、前職のコネクションも生かし、新規営業を個人的に積極的に行う。その結果アカウント  グループの文化として新規営業の必要性を意識付け。　また既存顧客営業経験のみのメンバーに  対しての新規営業のナレッジ教育を行う。 |
| 2015年4月  ～  2016年4月 | Webマーケティング事業部　セールスグループ  アカウントグループでの新規営業の実績、またセールスグループのKPI達成率が低迷しているとの  ことで、改善のためのフックとして移動を行う。セールスグループでは、DSP広告とSEOの新規営業を  多業界に向けて実施。顧客のWebマーケティング戦略や課題に合わせてDSP広告やSEOの提案を行う。  【営業スタイル】SEO・DSP広告　新規営業100%  【担当地域】東京23区内  【取引顧客】教育業界　不動産業界　旅行業界　消費財メーカー　インターネットメディア業界等  **◆営業実績**  ・2015年4月～2015年12月予算1500万円に対し、実績1500万円（達成率100%）  ・2016年1月～2016年4月予算500万円に対し、実績700万円（達成率140%）  **◆工夫した点**  セールスグループでは多業界に向けて新規営業（テレアポ→ヒアリング→パワーポイント資料作成→  提案→受注）営業後半ではアカウントグループでの知見を生かしチームに対してSEOの教育、新規配属者に対して営業のロープレを行うなど、数字も追いつつ、教育も行う。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】課題解決型営業**

株式会社▲▲では事前想定～ヒアリング～深耕営業により、単にクライアントの要望をヒアリングするのではなく潜在的なニーズを引き出すよう心がけておりました。具体的には業界動向、競合他社の動き等の把握、かつ組織構成や今後の事業展開を知ることにより、業界全体、クライアントの課題を事前想定し、それに基づいた提案をすることにより、クライアントも気づいていなかった、人材の提案をするよう心がけておりました。

株式会社■■でも同様にただ単に自社サービスを提案するのではなく、マーケット状況、クライアントのターゲット顧客の考慮、また今後の事業戦略、競合状況を把握することにより、「なぜ、マーケティング戦略において Webが必要なのか？」という上流から提案を行うことにより、お客様に納得を頂けるよう、提案内容、資料の作成を行ってまいりました**【２】数値を追い切るスタンス**

各社で評価されていたポイントとして、KPIの達成率があげあれる。　目標からの逆算、PDCAの高速回転により、常に自身の課題を細分化し改善を続けることができる。継続的に行うことによりこれまでKPIから大きくずれたことはない。　　直近の■■社ではクオーター平均達成率70％のなか、KPI達成率100％（グループ１位）

**【３】学ぶスタンス**

変化、スピード感の早い業界において、「情報収集」、「スピード感」を常に意識してきた。書籍や有識者のブログによるインプットや、成果が出ている人の行動を真似ること。また他企業の方に直接会い情報収集等を行うことにより、成果を出すための姿勢を続ける。

以上