**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校卒業後、ホテル内のレストランにアルバイトとして1年間勤めた後に、現職の株式会社●●に入社。メディア事業部にてタレント、アイドルが動画を生配信する自社が運営するWEBサイトの企画、営業の業務に携わりました。WEB配信のテレビ番組の企画制作、運営の経験もあります。直近1年間では、企画した施策が奏功し、年間売上を昨年比5倍にする実績を残しました。常にプロジェクトの中心となり業務に携わり、零細企業である自社のコンテンツを上場企業の全国展開するインターネットカフェチェーンに導入させた実績もございます。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：WEB広告代理事業、WEBサイト運営

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2015年12月 | メディア事業部　企画営業東京都を中心とした中小規模の芸能事務所に向けたファンサイトの企画営業に従事。【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：メールアプローチから反響営業 【担当地域】東京都中心【取引顧客】タレント、アイドルが所属する芸能事務所　約50社担当【取引商品】ファン向けに動画を生配信するWEBサイト■都内近郊の芸能事務所に対しての営業、番組制作スタッフを担当・クライアントの窓口を担当し担当者と密にやり取りをし、タレント向けの説明会などを開き、当時売上50万円程度のクライアントの売上を150万円ほどまで引き上げた・インターネット配信放送局にて自社番組制作スタッフとして番組企画考案、運営を担当・契約済みの芸能事務所との契約内容の見直しや新規契約獲得の営業 |
| 2016年1月～現在 | WEB担当、営業担当、自身を含む3名のチームのリーダーに就任チームリーダーとして担当WEBサイトの責任者に就任する。【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：メールアプローチから反響営業 【担当地域】東京都中心【取引顧客】タレント、アイドルが所属する芸能事務所　約50社担当【取引商品】ファン向けに動画を生配信するWEBサイト【担当メンバー】3名**◆営業実績**・2014年度：549万4900円（達成率100％）・2015年度：1690万5490円（達成率120％）・2016年度：7538万4830円（達成率110％）※自社コンテンツを上場企業の株式会社ランシステムが運営、展開するインターネットカフェに導入※全国流通する雑誌に連載する企画が奏功**◆営業も行いつつ企画の方に重きを置きチームのリーダーを担当**・雑誌とのタイアップ企画を立案し、出版社とのやり取りを行う・WEB担当にサイトUIやデザインの変更の指示等のマネジメント業務・大型インターネットカフェ「自遊空間」への自社コンテンツ導入プロジェクトの中心としてプロジェクトに携わる |

**［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】クライアントニーズに合った企画提案力**

これまでWEBサイトのサービスの責任者として、クライアントとサイト閲覧者と自社がWIN-WIN-WINになる企画を立案、クライアントに提案してまいりました。クライアントが何を望んでいるかを親身になってヒアリングし、番組の制作や、雑誌とのタイアップ企画など０から１を作り上げる経験をしています。直近1年間では、タレントを応援したいファン心理を突いた、雑誌とのタイアップ企画を立案。企画が奏功し、昨年比5倍の年間売上実績を残すことに成功しています。

**【２】クライアントとの信頼関係構築力**

現職での入社当時、右も左も分からない状況で自ら考え行動し、分からないことは正直にクライアントに伝え誠心誠意向き合い信頼を獲得してきました。そのような状況でしたので常に責任のある言動を心がけていました。そういった向上心や責任感を今後も持ち続け、クライアントに誠心誠意向き合い貴社に貢献していきたいと思います。

これ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