**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**◆職務要約**

現職では企業イベント、官公庁主催のコンベンション、医学系学会学術集会、国際会議等の企画営業・運営を3年6ヶ月

担当しております。金融系企業の1000名規模の講演会や、伊勢志摩サミットにおけるNGOセンターの運営（外務省案件）、○○（外務省案件）など、多くの参加者、また省庁関係者や企業重役、閣僚が来場されるイベントを運営してきました。

**◆職務経歴1**

勤務先名称：　株式会社●●

勤務期間：　2016年2月～現在（3年3ヶ月在籍）

雇用形態：　正社員

従業員数：　○○名

所属部署：　営業統括部コンベンショングループ

勤務先概要：　通訳、バイリンガル人材手配。イベントの企画、営業、運営

業務内容：

企業イベント、官公庁主催のコンベンション、医学系学会学術集会、国際会議等の企画営業・運営

・営業、見積もり、企画提案、契約、事前準備全般（各種打ち合わせ、人員・機材・備品手配、制作物作成管理、

マニュアル・台本作成等）、当日運営、事後処理、精算、報告作成までを担当

・大手金融企業の顧客向けイベント、官公庁会議、国内医学会運営の経験あり

・新規営業からの大規模案件獲得実績あり

・官公庁の入札仕様書作成用下見積もり対応、入札書類作成経験多数

実績：

外務省 第5回○○（2019年3月）、

第8回○○運営担当（2018年5月）、

○○NGOセンター運営統括責任者（2016年５月）

メガバンク系証券会社、大手監査法人共催 講演イベント運営統括（2016年・2017年・2018年）

金融庁 ○○運営統括（2018年9月）

○○共催　国際会議運営統括サブ（2017年10月）

○○医学会学術集会運営事務局副統括、○○学会学術集会運営事務局、

○○学会事務局業務補助　その他多数

実績数字：

2016年：売上目標3000万円 売上実績：5200万円　目標達成率：173.3％

2017年：売上目標4500万円 売上実績：4000万円　目標達成率：88.88％

2018年：売上目標6150万円 売上実績：7600万円　目標達成率：123.5％

**◆職務経歴2**

勤務先名称：　株式会社●●

勤務期間：　2014年2月～2016年1月（2年在籍）

雇用形態：　正社員

従業員数：　○○名

所属部署：　第４営業部マーケティングDiv.

勤務先概要：　イベントの企画、制作、運営。SP、市場調査、人材サービス等。

業務内容：

・市場調査(主にミステリーショッパー)の営業、実査対応

新規営業、調査法提案、全国の登録スタッフの調査手配、実査のスケジュール管理、納品物チェック

・イベントの企画、運営

政界関係者、経済界、文化人団体の講演・交流会の主担当

主催、会場、講演者等、各方面との調整や出席者管理、事前準備、当日の運営

大手コンビニエンスストアのオーナー向け説明会

事前準備、連絡調整、設営時のスタッフ管理

実績：

2014年：売上実績1200万円　※2014年度　予算達成

2015年：売上実績1500万円　※2015年度　予算達成

**◆職務経歴3**

勤務先名称：　公益社団法人●●協会

勤務期間：　2011年4月～2014年1月（2年10ヶ月在籍）

雇用形態：　アルバイト（フルタイム）

従業員数：　○○名

勤務先概要：　マーケティングに関する普及啓発、研修やセミナー開催、調査研究事業などを実施する公益社団法人。

業務内容：

会員社向けセミナー、研修コースの補助。申し込み管理・入力、会場準備、受付、アンケート集計。

**◆PCスキル**

・Word／資料作成経験（書式設定、目次設定、ヘッダ・フッタ設定、グラフ挿入など）

・Excel／IF関数、データ表作成、見積もり作成など

・PowerPoint／プレゼン資料、イベント運営マニュアル、進行台本作成など

**◆自己ＰＲ**

≪調整・統率力≫

イベントの準備から開催当日までに関わる協力会社は、時に10社近くになります。業務ごとに設定したスケジュール、

発注内容通りに進まないことも多々ありますが、各社と連携しながらイベントの成功に向けた協力体制を

築いてきました。またイベント当日はアルバイトスタッフを含め50名以上のスタッフを統括することも珍しくなく、

全ポジションの業務を把握し、適切で明確な指示を心掛けながら全体の進行を管理しています。

前職ではイベント業務以外に市場調査業務も担当しており、顧客への営業担当と実査担当を兼務していました。

全国5000名の登録スタッフから条件に適した対象を選定し、調査を完了することは簡単ではありませんでしたが、

登録スタッフの分布、属性、また個人の特性把握、顧客との調査条件調整、発注額交渉など全方向の利益を考えて

行動することで信頼関係を築き上げ、新規営業から安定した長期案件の獲得に繋げました。

≪企画力≫

内容は新規営業、コンペの企画提案、イベントの実施案など、提案先は新規営業先、官公庁の入札案件、既存営業先の

コンペなど、多岐にわたるプレゼンを経験してきました。「どのようにすれば実現するか」「実現可能である裏付け」

「より良いものにするためのアイデア」を大切にし、また見やすく理解しやすい資料作成を心掛けています。

≪マルチタスク≫

現職、前職ともに、あるイベント案件の開催が近付く中で別の案件の企画提案をおこなうなど、

並行して業務を動かすことが多く、複数のタスクを整理し効率的に取り組む自信があります。

クライアントの要望にそえるよう多方面と調整を重ねる中で培った提案力、調整力を活かし、

新たな業務に取り組んでいきたいと考えております。

以上