**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●●に新卒入社。法人顧客に対して、オフィス設計・内装・施工をトータルして提案。担当した顧客層は多種多様な業界かつ、決裁権を持つ取締役等との商談となる為、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、2016年上半期には売上実績女性社員首位を達成。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：オフィス移転の仲介から内装設計・工事、家具や通信インフラ整備までのトータルコンサルティング

◇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 |
| 2014年4月～現在 | 東京本社　WPS事業部にて営業（プロジェクトマネジメント）を担当東京都を中心とした中小規模の法人顧客を約50社担当。担当エリア内の新規顧客提案や、既存顧客フォローを中心に、オフィス移転や改修工事のデザイン提案や、プロジェクトマネジメントとして現場管理を務める。【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50％　※新規開拓手法：問い合わせ【担当地域】東京都・一部東北地方【取引顧客】不特定業界における10名～300名の中小企業および上場企業　約50社担当【取引商品】オフィスレイアウトやデザイン、オフィスシステムの構築、オフィス家具の販売**◆営業実績**・2015年度：年間総粗利売上 2030万円（予算達成率115％）・2016年度(11月現在)：年間総粗利売上 約3204万円（予算達成率133％）※上半期営業部内58名中7位・上記実績が認められ、2016年7月にリーダー職へ昇格しました。**◆工夫した点**顧客対応は素早いレスポンスと対応力により関係性を築くことで、受注率を上げることができました。また、工事完了後もアフターフォローを滞りなく行い、リピートにつなげております。 |

**［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

 **[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にし、各々の企業に合った提案営業スタイル**

これまで営業として、多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、各々の企業がどういった課題を抱えているのか、改善点や希望することなど徹底してヒアリングを行うことにより、オフィスを構えるにあたっての最適なレイアウト、デザイン、工事計画を提案。その結果「その企業のための提案」をするという営業スタイルを習得。

**【２】綿密な行動計画とその実行**

業務内容が幅広い為、毎朝のToDoリストを綿密に立て、抜け漏れがなく、効率性を意識して仕事に取り組んできた。その結果、クレーム発生を防ぎ、顧客への信頼を得ることや、数値的な目標達成にもつながった。