**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学経済学部卒業後、株式会社●●に入社する。アーリーステージのベンチャー企業において、社長直下のもとで、営業の指導を受け、駐車場のリーシング、及びオーナーへの提案営業に従事。2011年、年間最多契約台数により、社長賞を獲得する。30歳を転機に、自身の営業力を高めたいと感じ、株式会社▲▲に入社する。自社システム導入後の運用フォロー業務を主業とする。その後自分で、顧客を一気通貫でフォローする業務に就きたく、株式会社■■の新規事業に応募し、営業支援ツール（SFA・CRM）を新規顧客に対し、プッシュ営業にて実施し、4か月間で2件の契約をいただき、現在に至る。

**［職務経歴］**

■2015年7月～現在　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：クラウド型営業支援ツールの提案、導入フォロー

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年7月  ～  現在 | 規格書事業部卸チームにて営業を担当  新商材『GEOCRM』を販売する部署にて、ブッシュ型の営業を通じ提案から導入フォローまでを担当。  【営業スタイル】新規営業　100％  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】法人企業  **◆営業実績**  新規顧客に対して、プッシュ型の営業を行い4月で2件の受注を獲得。  5月から取り扱いの新商材に対し、全体の受注件数が4件のうち、2件を受注。  (受注内訳)  ・A社　月額システム利用料　18,000円　 セットアップ費用50,000円  ・N社　月額システム利用料　150,000円　セットアップ費用300,000円 |

■2012年12月～2015年6月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：飲食業界に特化した、ASP型の業務向け帳票受け渡しシステムの提案、及び導入後の運用フォロー

◇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 |
| 2012年12月  ～  2014年8月 | 規格書事業部卸チームにて営業を担当  規格書システムを導入済みの卸企業の運用フォロー、オプション提案を行う。  ※規格書とは・・・製品保証書と同意であり、規格書システムでは購入実績に基づく食材規格書（＝食材保証書）をシステム上でデータとして回収できる仕組みです。）  【営業スタイル】既存営業　100％  【担当地域】東京都および神奈川県  【担当地域】東京および神奈川に本社がある企業、および支店  【取引顧客】株式会社西原商会、株式会社高瀬物産、国分株式会社等70社を担当  **◆営業実績**  業担当時滞留帳票の38%の改善を実現  【フォロー前】高瀬物産株式会社　滞留件数4万件超　全国の支社に担当者が点在していた。  【フォロー後】各拠点で業務に対応しきれずに、得意先よりクレームが上がってしまっていたため、  本部へ対応窓口の一本化と専用運用案を提案。滞留件数を半年で2万5千件まで改善することに成功。 |
| 2014年8月  ～  2015年6月 | 規格書事業部稼働チームにて導入フォローを担当  規格書システムを導入済みの外食・給食企業の運用フォロー、オプション提案を行う。  【営業スタイル】既存営業　100％  【担当地域】東京都および神奈川県  【担当地域】東京および神奈川に本社がある企業、および支店  【取引顧客】株式会社●●、株式会社●●、株式会社●●等　40社を担当  **◆工夫した点**  商材がシステムに変わり、コンサルティング営業の要素が強くなりました。入社一ヶ月目はシステムの基礎的な部分の理解を行うことを最優先し、それ以降は担当企業へ訪問等の営業活動を通じ、各社ごとの問題解決を行いながら、システムの細部の理解を深めました。担当企業との早期信頼関係確立のため、食品業界のトレンドについての勉強も行いました。  その他、システム利用促進を目的としたセミナー（勉強会）などもお客様向けに実施。セミナー講師として、20～40名のお客様の前で自社システムの使い方や導入メリットなどのハンズオンセミナーを実施しておりました。 |

■2008年4月～2012年11月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：駐車場のサブリース提案・管理・リーシング

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2008年4月  ～  2012年11月 | 法人営業部　○○課にて営業を担当  駐車場オーナーに対する借り手の紹介を行いながら、信頼関係を築き管理業務の受託。  受託後は管理駐車場を満車に向けた営業活動の実施。  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】募集駐車場近隣の法人、及び個人  **◆営業実績**  （リーシング業務時）  ・2011年度　年間契約台数300台を突破し、営業1位の成績を残し、社長賞を受賞（営業20名中1位）  その期間の契約台数：30～33台／月（同僚の実績は、20～28台／月）  （オーナー提案時）  ・国際赤坂ビル駐車場　88台受託　想定粗利　193万6千円  ・NICカンダビル駐車場　33台受託　想定粗利　49万5千円 |

**［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】綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、毎年の目標達成を実現。

**【２】 マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、チームとして×××％の達成を実現。

以上