**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　花子

**［職務概要］**

大学卒業後、●●株式会社に入社し、クレジットカード会社の営業として、約50社の既存顧客に対し、決済機能の営業・推進に従事しております。既存顧客からのお問い合わせ対応や管理を行いながら、営業提案を行います。決済サービスの新規導入等の営業推進、導入、導入後のフォローの一連の業務を行っております。お客様の多様な決済ニーズをヒアリングし、最適な決済ソリューションを提案し、お客様との信頼関係を構築することで成果を挙げてまいりました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：クレジットカード発行事業、ソリューション事業・プロセッシング事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～現在 | 東京本社　法人営業部既存の企業への決済ソリューションの営業推進に従事。【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【取引顧客】物販、サービス業など　約40社担当【取引商品】クレジット端末等の決済ソリューション**◆営業実績**・2016年度前期：KPI目標を達成端末台数149/100台　電子マネー425/120アプリ　DCC43/30アプリ　銀聯147/60アプリ・2016年度後期：KPI目標を達成端末台数138/50台　電子マネー337/50アプリ　DCC63/10アプリ　銀聯97/55アプリ※自ら提案し、成約・導入に至った案件の実績が評価され、営業本部長賞を受賞**◆工夫した点**現在の職場は、個々の業務量が多く、周囲からのフォローが難しい環境、かつミスが許されない環境でした。そのため、スケジュールや工程をしっかり確認・管理し、当事者意識を常に持ち、責任感を持って取り組むことで、お客様との信頼関係を構築しておりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・TOEIC730点（●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】やり遂げたいという熱意・粘り強さ**

～スポーツ用品店Ｍ社に対し、同社の課題を把握し、当社新サービスをいち早く同社へ紹介。新サービスの社内第1号案件となると同時に設置困難であった端末置き換えに成功。

前任から引き継いだ当初、当社が推進している決済端末J-Mupsは製品の都合上、同社に設置することは不可能と判断され、別端末を設置しておりました。ですが、同社は端末台数60台の大型案件だったため、どうしても置換えを実施したいと考え、端末導入の糸口を探すべく足繁く同社へ通いリレーションを構築し、決済面での課題をヒアリング致しました。

ある時、当社がJ-Mupsにて新サービスを開始することが決定。同サービスは同社が抱えていた課題を解決できるサービスだと考え、同社へ新サービスを提案。この新サービスの提案が高く評価され、J-Mupsへの置換えに合意。ですが、合意したものの当社都合による問題が発生。上司からは導入困難であるため、失注となる可能性が高いと言われておりました。しかし、諦めたくない思いが強く、解決方法を模索した結果、他部署を巻き込み問題を解決することができ、無事に導入することが出来ました。結果的に新サービスの社内第1号案件となり、その他のサービスも提案し、同時導入することに。KPIも達成することができ、更にお客様の利便性向上にも貢献できました。このように、誰もが無理だと言うような困難にぶつかっても成約に至ったことは、私の目標達成のために何事にも粘り強く直向きに物事に取り組む姿勢が生きた事例だと思います。

**【２】チャレンジ精神**

～日本で人気のキャラクターショップを運営するＰ社に向け、インバウンド向けサービスの提案を実施。同社のインバウント対策強化課題と提案がマッチし、成約。導入後、同社のサービス利用件数が社内トップとなったことがきっかけで社内賞である本部長賞にノミネートされ、受賞。

Ｐ社は外国人から絶大な人気を博しており、インバウンド向けのサービスを提案したいと考えておりました。ですが同社とは前任から全くリレーションが無く、主権者はもちろん、担当者にさえ会うことが出来ていない状態でありました。同社へ提案を行うべくアプローチを開始。外国人向けの決済サービスの魅力を訴求し、主権者に会うことに成功。同社はインバウンドに力を入れており、当社からの提案は高く評価されましたが、同社は競合カード会社Ｍ社やＲ社とも取引があり、結果的に３社でのコンペとなりました。

他社よりメリットのある提案が出来る様、同社の課題や要望を綿密にヒアリング。その結果当社案が採用となり、決済端末J-Mupsを導入し、インバウンド向けのサービスも併せて導入に成功。その結果、２０１６年１２月にインバウンド向けサービスの決済利用件数が部内でトップとなり、社内賞である本部長賞にノミネートされ、受賞することができました。

このように、リレーションが無いからといっても諦めず、アプローチし成約に至ったことは、私の常に新しいものに挑戦したいと思うチャレンジ精神が生かされたと事例だと思います。

**【３】何事にも直向きに取り組む向上心・行動力**

～解約希望をしていた非管理先の外資系ブランドＫ社に対し、新規の状態で提案を実施。１からリレーションを構築し、他社への一本化を阻止し、当社端末を設置することに成功。

外資系ブランドK社から他社に集約したいとのことで契約解約の連絡が入りました。当時同社は当部署の管理先ではなく、そのまま解約を承ることも可能でした。ですが私は既存営業しか経験がなく、今回のケースの様な新規営業に挑戦したい気持ちがありました。また、同社は近年知名度を大きく向上させており、売上も伸びていたため同社のクレジット決済を当社で担えれば大きく当社収入に貢献出来ると考え、同社との交渉を志願。そこから同社へ連絡を取り、解約をする前に話を聞いてほしい旨を訴え、訪問。既に同社はカード会社Ｕ社と話を進めている状態であり、検討をするのが難しいとの回答を頂きましたが、粘り強く同社への提案を実施。その結果、同社が当社案を採用し、新規の状態から案件を成約することができました。この営業を通して、お客様の要望・課題は何なのかをヒアリングし、適切な回答をすることの大切さを学びました。

営業経験はまだ２年と浅いですが、自分のミスが大きな損失に繋がるかもしれないという責任の重さを常に自覚し、責任感を持って仕事に取り組んでまいりました。また、ミスをした際や社内でのトラブルが起きた時こそ、真摯に対応し、お客様から誠実さを評価頂き、困難を乗り越えてきました。

その他、丁寧さが求められる既存顧客の管理という守りの部分だけでなく、営業の攻める部分もバランスよく行わなければＫＰＩの目標は達成できないため、積極的な営業活動も行ってきたと自負しております。

今後は自分の強みをもっと活かせる企業で経験を積み、会社やお客様の役に立ちたいという気持ちを持ち、向上心を持って自らをもっと成長させていきたいと思っております。