**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●へ入社。アメリカから導入した特殊工法を用いて、都内の大型オフィスビルの内外装ソリューションを法人向けに提案。担当した顧客は、業界大手のスーパーゼネコンから電鉄系、不動産系の中堅ゼネコンまで幅広く、顧客の状況や課題に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、新卒の中では1位の売上実績を残すことができました。

株式会社●●へ転職後は、アミューズメント企業に対して、雑誌媒体、テレビ媒体、web媒体を活用したセールスプロモーションの

提案営業を行いました。3年連続で個人総合売上1位を記録し、現在はシニアマネージャーとしてマネジメントにも従事しております。

**［職務経歴］**

■2011年4月～2013年12月　株式会社●●（正社員）

●事業内容：オフィスビルの内外装事業、車関連事業、インテリア修復事業

●資本金：○○万円　直近5期の平均経常利益：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月～2012年10月 | 法人営業部　営業課にて営業を担当東京都および神奈川県にある延床10,000平米以上の大型オフィスビルの施工を行う法人顧客を約15社担当。新規開拓と既存顧客フォローを中心に、内外装のソリューション提案を行う。【営業スタイル】　新規営業　60％　　既存営業　40％【担当地域】　東京都【取引顧客】　大手スーパーゼネコン、中堅ゼネコン　約15社担当【取引商品】　内装工事の外装工事の特殊工法**◆実績**・2011年度：新卒売上 1位／6名中・上記実績が認められ、希望の部署に異動をさせてもらいました。**◆工夫した点**商談後や受注後には欠かさずお礼の手紙や感謝の意をしっかりと伝え、気難しい顧客とも継続的なリレーションを構築し、会社として初受注となる建物の施工を受注しました。 |
| 2012年10月～2012年12月 | フランチャイズカウンセリング事業部　に移動フランチャイズ本部として、独立希望の個人の顧客に対し適切なアドバイスや商品の提案を行う。【営業スタイル】　新規営業　90％　　既存営業　10％【担当地域】　関東及び関西エリア【取引顧客】　独立希望の個人、技術導入希望の法人**◆実績**・2012年　特になし**◆工夫した点**BtoCの営業だったため相手との接触時間のタイミングを逃さないように日々の業務のスケジューリングをしたこと。社内の事務メンバーとの連携が重要だったため、バックオフィスメンバーとのコミュニケーション時間を意図的に増やすことにより円滑な業務を行えたこと。 |
| 2012年12月 | 一身上の都合より退職 |

■2014年1月～現在　株式会社●●（正社員）

●事業内容：ITソリューション事業、セールスプロモーション事業、人材サービス事業

●資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年1月～2018年2月 | セールスプロモーション事業部　にて営業を担当関東圏（一都三県、北関東）法人顧客を約70社担当。担当顧客の現状に対する自分の意見を客観的に伝え、適切な商材の活用での売上向上の提案を行う。【営業スタイル】　新規営業　50％　　既存営業　50％【取引顧客】　売上規模100億以上の企業を　40社担当（アミューズメント企業）【取引商品】　雑誌媒体、テレビ媒体、web媒体**◆実績**・2014年度：　新規開拓年間NO1（年間開拓顧客数50件）／5名中・2016年度：売上予算2.3億円　売上実績1.96億円雑誌媒体年間売上 1位／7名中、個人総合売上1位／13名（2016年の雑誌媒体立ち上げから現在に至るまで2回以外全て 1位を記録）・2017年度：売上予算1.3億円　売上実績1.34億円　個人総合売上 1位／17名中・2018年度：売上予算1.4億円　売上実績1.75億円　個人総合売上 1位／20名中**◆工夫した点**競合他社との差別化のために、希望のクライアントにはオリジナルの提案やサービスをつけ売り上げを伸ばしました。結果として大手法人とのリレーション強化につながり大型受注につながりました。 |
| 2018年3月～現在 | セールスプロモーション事業部東日本エリア　シニアマネージャー　に昇格シニアマネージャーとして部下10名のマネジメントを担当しながら、既存顧客とのやりとりから、新エリアの開拓営業、部下の案件への同行を行う。部下の担当企業と合計で、300社のアカウントマネジメントを行う。【担当メンバー】　10名【営業スタイル】　新規営業　30％　　既存営業　70％【取引顧客】　関東、東海、関西、九州、北信越にあるアミューズメント企業**◆実績**・2017年7月～12月：半期売上2.3億　チーム予算達成率 76.6％・2018年1月～6月：半期売上2.65億　チーム予算達成率 100.3％・2018年7月～2019年6月度：年間総売上　約5.3億円（関東事業部）　チーム予算達成率92.0％・2019年度：個人月間売上歴代1位（5月度約2,900万）**◆工夫した点**メンバーに対する進捗管理およびメンバーの営業力アップのため、週2回の定例ミーティングを継続して実施（約2年間で現在も継続中）。また、激変する業界情勢の流れをしっかりと見極め適切な商材のリリースや営業戦略の策定を行い売上拡大に努める。 |

**［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　※エクセルに関してはMOSのスペシャリスト合格

**[自己ＰＲ]**

**【１】相手の立場に立った提案を軸にした営業スタイル**

これまで営業として、大手ゼネコン、不動産管理会社、施工会社、アミューズメント企業、機械メーカーと多岐にわたる業界の顧客を

担当していく中で、まずは顧客のそれぞれの立場にたち、その上で顧客の現状の課題を理解し、各業界・各個人がそれぞれに抱える

課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界に偏らない「相手の立場に立った提案」を軸とした営業スタイルを習得。

結果、現職では大きな成果を残せ、多くのチャンスをもらいました。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でKPIを定め実行することを行いました。新規プロジェクト立ち上げ及び支社設立の際には、自らが考えたKPIに

沿って行動した結果、目標達成を実現。その後は新エリア開拓のPMとして各エリアの開拓に従事。茨城、群馬、栃木、石川、山形、新潟の

エリアの開拓と市場の占有率トップまで押し上げる。

**【３】 マネジメント業務**

チームの目標達成を目指し、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・フォローを行うために、月数回不定期開催の

ミーティングを週2回の定例と定めることにより、部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、チームとして崩れかけた売上を

挽回し100％達成できました。

現職での経験を活かし、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