**職務経歴書**

○年○月○日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

大学卒業後、株式会社○○に入社。○○店に配属となり、店舗運営業務を行う。その後、株式会社○○に入社し、不動産仲介会社を達ゲットとした物件広告の企画営業に従事。2013年から2015年の年間予算を全て達成し、2016年からは地方エリアのシェア拡大のため、○○エリアを担当。2016年上半期に関しても予算達成しております。

**［職務経歴］**

■2013年12月～現在　株式会社○○　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：広告・デザイン・イベント

◇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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年12月～2015年12月 | ○○グループ（○○営業グループ）に配属【営業内容】不動産仲介会社を顧客とした物件広告の営業【担当地域】○○エリア、○○エリア（○○ユニットリーダー）【営業スタイル】新規営業 30％　既存営業 70％ ※新規開拓手法：テレアポ**◆トピックス****【１】1年間販売が停滞していた物件の完売に貢献。**物件価格の値下げではなく広告施策を見直し、翌月の完売に貢献。売主の利益額450万円アップさせ、戸建流通営業部2014年12月度準MVPに選出。営業部295人中2番目の成果。**【２】カスタマーデータ分析を行い、担当21社の業績向上を実現。**社内に蓄積するカスタマーデータから未来のマーケット状況を読み解き、担当クライアント39社の内8割に当たる32社の売り上げをアップさせました。結果、戸建流通営業部2015年8月度準MVPに選出。営業部295人中2番目の成果。**【３】【２】のマーケット分析を大手フランチャイズ加盟店勉強会にて接続。**担当以外のクライアント25社の業績向上をアップさせ、戸建流通営業部2015年第２四半期MVPに選出。営業部295人中1番目の成果**◆営業実績**・2013年度　売上高1,291万円（目標達成率114.8％、前年比121.1％）・2014年度　売上高11,211万円（目標達成率102.2％、前年比116.8％）・2015年度　売上高23,905万円（目標達成率100.5％、前年比113.7％） |
| 2016年1月～現在 | ○○営業グループ（○○担当）に配属【営業内容】不動産分譲、仲介会社を顧客とした物件広告の営業。(○○8県を１名で担当)【担当地域】○○8県（○○県を除く）【営業スタイル】新規営業 90％　既存営業 10％ ※新規開拓手法：テレアポ**◆トピックス****【１】大手ハウスメーカーの新戦略に向けた集客提案を実施。**取引のなかった○○県最大手ハウスメーカーの新戦略成功に向け、ネット中心の集客モデルを提案、実施。**【２】○○4県新規開拓。**掲載物件数が競合他社媒体より少ない為、効果不良の起こっていた四国の新規開拓を実施。4県の物件数着任当時から半年間で129％へ拡大。弊社媒体経由の問合せ数も半年比で150％に増大。 **◆営業実績** ・2016年度上期　売上高12,064万円（目標達成率100.8％、前年比134％）【身についた知識・スキル】・ネット広告媒体のシステム・機能など・不動産業界の知識・新卒社員、ユニットメンバーの育成・新規開拓営業 |

**■**2010年4月～2013年11月　株式会社○○　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：フードサービス・飲食

◇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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月～2013年11月 | 246鷺沼店へ配属【店舗規模】180席【平均客単価】700円【店舗売上月商】約2300万～2600万円【従業員数】88名　アルバイトスタッフ約85名　社員3名（店長１名含む）【担当業務】1. 廃棄率管理

食品廃棄率の管理全体を担当。週次の在庫管理を日次にすることで在庫数の精度を上げ、食品衛生を担保しながら、店舗コスト全体の約３割を占める食品廃棄率を下げる事によって、利益率改善に還元する。担当前年より30万円以上の廃棄額を削減し、○○県直営店舗全131店舗中４位の優良店舗へと成長させる。1. 人件費管理

アルバイト従業員約90名の育成を主として、個々の生産性向上を図り、人件費を削減。また、ピーク時に人員を集中するスタイルから消費動向の変化を見極め、朝の時間帯に投資することで売上向上、新規顧客獲得に成功。ドライブスルー店舗に困難とされてきた人件費全社実行予算を2013年2月、3月共にクリア。３）マネジメントアルバイトスタッフ約90名のマネジメントを行う。売上管理、利益管理、シフト作成などのほか、新人の採用・育成・給与査定など。**◆店舗実績**・2011年12月：日本初の新コンセプト導入型ドライブスルー店舗へリニューアル・2013年4月：デリバリーサービスの導入リニューアルオープンと共に既存店とは異なるドライブスルーのシステムを導入。ドライブスルーの生産性を増大し、ドライブスルー売り上げ比率42％を46.82％まで成長させながら、お客様満足度を並行して向上させたため、大型ドライブスルー店舗として全社旗艦店の位置づけに成功。以後、デリバリーサービスの早期導入や、新規事業のテスト店舗など全店のロールモデルとして機能を果たしている。【身についた知識・スキル】・売上、利益管理・従業員の採用、育成、評価・CSの向上・新規サービスの導入 |

**［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】大人数を巻き込み、チームを牽引し、課題を達成する**

従業員の育成が進捗せず、売上や利益の向上が停滞した際に店舗全員に率直に現状を理解させ、出勤日数や稼働時間数を増やす事を促した。結果、個人スキルの向上が図られ、クレームの削減やお客様に満足頂く結果が得られた。また、従業員の生産性向上も果たしたため、人件費削減を成功させた。

**【２】変革を喜び、革新を惜しまない行動力**
新型ドライブスルーシステムの導入や、デリバリーなど新規事業のテスト店舗に抜擢される全社旗艦店の役割を果たす当店で、それを自身のモチベーションにしながら、全体の士気も高めた。新しい事を探求し、挑戦することで自身の成長を意識してきた。

**【３】顧客の本質的な課題に向き合う誠実さ**

　広告や集客では解決できない問題と向き合う事が多く、本質的な顧客課題を解決するため、自社の膨大なデータ分析を実施。

結果的に業績不振の続いた顧客の成長を実現できた。

**【４】徹底的にやりきる**

　不動産仲介業のビジネスとして競合し合うクライアントを全社業績改善に導く事や、○○エリアを1人で担当する上で既存・

新規を同時に注力する事は相当困難となるが、それを実現させる方法を考え抜き、実現可能までやりきる。

以上