**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

2018年3月に●●大学を卒業後、同年4月に株式会社●●に入社致しました。

主に投資信託（ファンド）の目論見書、各種販売用資料、販促物の企画・制作から印刷、配送まで

行うサービスのルート営業を行い、投資信託運用会社７社を担当しております。

資料の企画・制作に置きましては、同じ資料でも、顧客によって特徴が全く違う為、

各顧客に合わせた資料制作・顧客対応を心がけております。また、対応のスピードを

「素早く・丁寧に」を心がけていた結果、既存顧客の新規部署開拓に成功し、

3件の案件受注、累計720万の売上に貢献致しました。

**■職務経歴**

**□**2018年4月〜現在 **株式会社**●●

◆事業内容：インターネット・広告・メディア 印刷

◆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 | 業務内容 |
| 2018年4月  〜  現在 | ●●投信営業3チーム |
| 【営業スタイル】  既存顧客ルート営業メイン  【取引顧客】  投資信託運用会社　5社を担当  【取扱商品】  金融商品説明書(目論見書、販売用資料)の制作、印刷、納品までの一括委託  ファンドビジュアル制作  ファンド販促物制作  投信販売マーケット支援  【実績】  既存顧客の新規部署開拓 計720万円の売上  2018年12月度ドキュメントグループ月間表彰受章  【工夫したこと】  既存部署から新規部署の引き合いを頂いた時、時間勝負の案件でああった為、  競合に勝つべく、　とにかく1番に提案書を提出することを心がけました。提出後も細かな  問合せに丁寧に対応し、お電話だけでなく訪問することで顧客の信頼をつかみ、  開拓に成功致しました。また、その後も継続的に案件をいただける関係になり、  私が関わった中では720万の売上を立てることができ、  累計では1月からの3ヶ月間で1200万の売上に貢献致しました。 |
| マネージャー以下グループメンバー6名 |

**■資格・語学**

中学校教諭一種（●年●月取得）

小学校教諭二種（●年●月取得）

高等学校教諭一種（●年●月取得）

学芸員・学芸員補（●年●月取得）

証券外務員二種（●年●月取得）

普通自動車免許第一種（●年●月取得）

■PCスキル

Word：ビジネス文章作成（社内会議資料、提案書）

Excel：見積書・発注書作成、顧客売上管理システム、関数・分析ツール・ピポットテーブルを使ったデータ分析

ＰｏｗｅｒPoint：顧客向け提案書作成（図やグラフの挿入が可能）

**■自己PR**

＜課題解決力＞

課題解決を強みとしております。現職に置きましては、クライアントがボトルネックと感じている

部分をヒアリングし、解決のための提案をして参りました。また、日々クライアントとの

コミュニケ―ションを大切にし、信頼関係の構築に尽力した結果、多くのクライアントを任され、

売上げアップにも貢献致しました。今後は顧客の根本的な課題を解決する為に、

マーケティングの視点からマーケット分析とそれを基にしたソリューションを提案できる

人材になりたいと考えております。マーケティングについてのスキルや経験は不足しておりますが

営業としてこれまで培ってきたヒアリング力や提案力を活かし、日々の勉強・努力を怠らず、

貴社の益々の発展に寄与できればと考えております。

＜調整力＞

調整力を強みとしております。現職に置きましては、顧客折衝だけでなく社内ディレクションや

協力会社との調整、進行管理など複数の業務・顧客を担当していた為、状況を判断し

優先順位を決めてスケジュールを立て、段取りを立てておりました。その為、日々の業務を

早めに仕上げることができ、２年目ではございますが、同僚や上司から頼りにされる存在だと

自負しております。貴社でも目標に向けて計画的に行動し、業績アップに貢献して参ります。

以上