**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