**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**＜職務要約＞**

●●株式会社に新卒入社し5年間勤務。自社複合機など情報機器の新規開拓営業として品川区担当部署へ配属。オフィス環境最適化、業務効率化に向けた提案営業に従事。泥臭く、お客様と真摯に向き合う営業スタイルで約200人の新規開拓営業でトップセールスを達成。4年目で渋谷区担当部署に配属となり、半年後チームリーダーに就任。自身の営業予算に加えてメンバーの営業管理を経験するも、管理・教育の難しさを実感。

苦手分野の克服と独立起業に向けた自身の成長を求め転職を決意。

●●株式会社にフルフレックス制の雇用形態にて入社。採用、教育、評価を軸とした人事領域のコンサルティングを事業とし、採用コンサルティングを担当。転職広告メディアの新規開拓営業や自社セミナー集客などを入り口として新卒採用コンサルティングを経験。

**＜職務経歴＞**

■2010年4月～2015年3月　●●株式会社

事業内容：OA機器、ソフトウェアの販売及び保守、ネットワーク構築及び保守

設立: ○○年　資本金: ○○億○○万円　従業員数: ○○名（○○年○○月時点）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2010年4月  ～  2010年7月 | 人材開発部 |
| 【業務内容】新人研修  【概要】3か月間本社での関東圏合同研修において、自社商品に関する商品知識、営業の  基礎知識を身に着ける。 |
| 2010年7月  ～  2014年3月 | NB営業本部　城南営業部　城南第一営業所 |
| ◆担当業務：新規開拓営業、及び開拓顧客への拡販  半年毎に作成する他社ユーザーリスト200件に対し、ドアノック、TELアポから営業を行う。  開拓顧客へはフォロー活動から更なるニーズを引き出し、拡販する。  ◆対象顧客：年商50億円未満、品川区の企業  ◆取扱商品サービス：自社複合機などのOA機器、ソフトウェア、オフィス周辺機器  ◆主な実績：半期目標＝売上、粗利、台数  ＜2012年度(3年目)＞  半期目標売上: 約2000万円  ・上半期目標達成率300％超（2位/約200名）、新規開拓者数：8社以上  ・下半期目標達成率200%超、新規開拓社数：8社以上  ＜2013年度(4年目)＞  半期目標売上: 約2800万円  ・上半期目標達成率400％超達成(1位/200名)、新規開拓者数：8社以上  ・下半期目標達成率250%、新規開拓社数：8社以上  ・全国年間TOP10（6位/1500名※想定）  ・2000万円超の移転商談を受注  ・営業部開催のフェア（新商品告知）では、1年目から営業部トップクラスの集客数を達成  ◆工夫・ポイント：  売れない新人時代（1-2年目）という悔しい時間を経験。売れている営業との差を埋めるべく、プライドを捨て同期や先輩社員へ聞き込み。営業における質の出し方や行動量の適正を特に重視し、時には営業同行させてもらいながら、自分なりの営業へ落とし込みを実施。  量はもちろん、それまでの営業プロセスを細かく分解し、お客様目線の営業を徹底。  毎週全社ランキングが発表されるため、上位に上がることがモチベーションとなり、また上長の数字も閲覧可能のため、営業として数字に対する責任意識を培うことができた。  3年目からは新人へのOJTを行うことで、数字を上げさせる難しさを学んだ。 |
| 2014年4月  ～  2014年9月 | NB営業本部　城西営業部　渋谷第三営業所 |
| ◆担当業務：新規開拓営業、及び開拓顧客への拡販  ◆対象顧客：年商100億円未満、渋谷区の企業  ◆主な実績：半期目標＝売上、粗利、台数  半期売上目標: 約3200万円  ・上半期目標達成率 90％、新規開拓社数：10社以上  ◆工夫・ポイント：  品川区と比較して、お客様の企業規模が高まった一方で競合数も増加したため、いかに差別化を図り利益を生み出すか、付加価値を足す提案力を鍛えることができた。例えば、複合機１台の入れ替え商談でも、お客様社員数名にインタビューを行い、欲しい機能や不満をヒアリングし、得た情報を提案書に織り込む。また、その他の環境課題があれば、関連するソリューションを複合機に絡めることで、他社との商談土台を変える。 |
| 2014年10月  ～  2015年3月 | NB営業本部　城西営業部　渋谷第三営業所　チームリーダー就任 |
| ◆担当業務：  ・新規開拓営業、及び開拓顧客への拡販  ・チームメンバー（1年目、6年目、9年目）の営業管理  メンバー各々の数字目標に対し、達成するための施策展開、、PDCAを回し営業管理を行う。  （9年目メンバーは、実質個人で活動をしていたため、施策は行うが管理には含まれない）  ・杉並区（未開拓地）の新規開拓  ◆対象顧客：年商100億円未満、渋谷区の企業、杉並区の企業  ◆主な実績：半期目標＝売上、粗利、台数  半期売上目標: 約3200万円  ・下半期目標達成率 150％目標達成、新規開拓社数：10社以上  ・営業チームメンバー 2名 100％目標達成(1年目、9年目)、1名 目標達成ならず（90％）  ◆工夫・ポイント：  未開拓地である杉並区全域を一人で担当。リストを本当の意味で一から作り出し、ポテンシャルの高い企業を開拓。これまで学んだすべてをお客様へぶつけることで、富士ゼロックス東京という企業価値を受け入れて頂く。  チームリーダーとしてメンバーの数字を牽引。新人へのOJT時から、数字を上げさせる難しさを感じ、Mgrや営業部長と各週打ち合わせを設け、各週状況に応じてチーム施策を実施、PDCAを回した。また、新人の挨拶訪問以上の面談にはすべて同席し、コーチングの手法で新人の提案の質を高めた。目標達成意識としては、残り10日弱の営業日数の中、諦めず顧客フォローした結果、プリンターを1台受注させ、半期目標を達成させた。 |

■2015年4月～2018年9月現在　●●株式会社

事業内容：人事コンサルティング事業（採用、営業教育、人事制度）

設立: ○○年　従業員数: ○○名（○○年○○月現在）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2015年4月  ～  2018年9月  現在 | 役職：マネージャー　フルフレックス制 |
| ◆担当業務  ・求人広告メディアの新規開拓営業、及び開拓顧客への拡販  　ドアノック、TELアポ、FAXDMから営業を行う  ・採用コンサルティング  求人広告メディアでの開拓顧客からアップセル、自社セミナーにて開拓  ・採用人材要件定義、目標設定　・採用評価基準の決定　・競合、市場分析  ・広告メディア選定、コンテンツ制作　・母集団形成、求職者フォロー  ・広告メディア運用支援　・内定者フォロー　・採用成果フィードバック、来期  ・営業力強化、人事制度コンサルティングのサポート  　　・資料作成　・社員インタビュー　・営業同行による営業評価  ◆対象顧客：年商20億円未満、100名未満の企業  ◆取扱商品サービス：  ・マイナビ新卒、マイナビ転職、DODAなど各種求人広告メディア  ・各種コンサルティング（採用、営業力強化、人事制度、年商10億実現コンサルティング）  ◆主な実績：  　・新規開拓営業：中途求人広告 22社、新卒求人広告 3社  　・年間粗利目標：1年目120％達成、2年目80％、3年目95％  　・採用コンサルティング：3社（2年目2社、3年目1社）  　　A社にて母集団形成 前年比400％超(70人→300人超)、採用成果2.3倍(3名→7名)  　・自社セミナー集客：5社以上の経営者を集客（2か月に1回、過去3回実施）  ◆工夫・ポイント  フルフレックス制での勤務のため、能動的な業務遂行能力や自己マネジメント能力の向上が必須となった。新卒採用コンサルティング時は、採用期間中の人事部アウトソーシングレベルの業務をこなすため、よりタイムマネジメントを意識して活動。  「コンサルティング＝お客様にとっての正解を導き出すこと」という認識のもと、正解を導くためには時間や労力を惜しむことなく取り組んだ。  取り扱う商材（求人広告）が水物のため、市場の流れや顧客特性などが要因で、なかなか思うような成果が出ない場合がある。そんな時、寝る間を削って必死に取り組んだことにより、結果的に目標以上の成果を上げることができた。 |

**■取得資格**

・ＩＴパスポート（●年●月取得）

・普通自動車免許（●年●月取得）

**■活かせる経験・知識**

＜PCスキル＞

Word：提案書、見積書等のビジネス文書作成

Excel：見積書作成、関数／ピボットテーブルなどを利用したデータ分析及び帳票作成

Powerpoint：提案書、プレゼン資料の作成

＜英語＞

会話：日常会話は支障なく行える

読解：ビジネスでやり取りされる文書は支障なく読める

作文：平易な文章であれば作成できる

**■自己ＰＲ**

＜営業スキル＞

新規開拓営業、既存顧客拡販ともに8年6か月の経験（有形商材5年、無形商材3年6か月）。

効果的な質の出し方と、量をこなせる行動力、目標達成のための責任意識と追求力を培った。

＜傾聴力＞

営業で重要なのは聴く力であり、相手の潜在ニーズを引き出せた量が良好な結果をもたらすことを経験した。相手の呼吸に合わせた相槌や会話スピードと言葉選び、欲せられた情報の提示をすることで、信頼感や安心感を持ってヒアリングできる。また、頂いた情報を正確に把握することで良好な関係を構築できる。

＜人事領域＞

企業の採用手法、成功事例を蓄えた。攻める採用として、積極的な採用サポート手法を得た。

＜高い成長志向と結果への追求心＞

幼い頃から負けん気が強い性格で、「これ」と決めたものには納得できる成長を達成するまで辞めない。

ライバルを設定し、ライバルに追いつき勝つことを目標とし取り組んできた。

学生時代のバスケットボールでは、中学生で市選抜、高校3年にはで県大会準優勝、ＩＨ出場したこと。専門学生時代にはAUSでのワイン販売を経験、入社3か月で正社員を含み売上トップを記録。社会人1-2年は思うような成果が出せず苦しんだが、自身と向き合い工夫を凝らすことでトップセールスを達成、成長と結果への追求心をもって貪欲にコミットしてきた。

以上