**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

採用、研修、広報ブランディング、インナーブランディング、販促などの領域におけるお客様の課題を、WEB・映像・グラフィックなどのクリエイティブ制作を通じて、営業、課題の要件定義から企画・プロジェクト設計、 制作・納品、その後の運用までワンストップでおこなうことで、解決していく。各業界の最大手企業から急成長ベンチャーまで、取引実績は700社以上。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在まで　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：企画からコンテンツ制作、自社メディア（●●●）の開発・運営

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月～2015年3月 | 新規開拓営業・制作進行採用プロモーションの領域において、新規顧客へのテレマ・飛び込み、ヒアリング・企画提案、制作進行管理・納品までを担当。業界大手企業を開拓。【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業70％【担当地域】東京都【取引顧客】中小企業～大企業までの法人企業【取引商品】自社メディア、製作**◆営業実績**・2014年度7月～9月　　売上高1800万円 …目標に対して120％の達成・2014年度10月～12月　売上高1300万円…目標に対して125％の達成・2015年度1月～3月　　売上高 700万円…目標に対して70％と未達成　※納品制作数字は全社で１位**◆工夫した点**1．実績のない業界最大手企業の開拓これまで取引のなかった業界最大手企業2社（住宅メーカー・ゼネコン）の開拓を行いました。2．営業としてのさまざまな経験＜企業分析・理解力、信頼構築力、企画提案力・課題解決力＞新規顧客に対しての理解を深め、信頼を築くことで課題を引き出し、その課題解決に繋がる形のないアイディアの提案活動を通じて、営業としてのスキルを身につけました。3．制作としての様々な経験＜リーダーシップ・チームワーク力（多くの人をまとめる力）、工程管理力＞制作進行業務を通じて、お客様や社内・外制作メンバー（デザイナー・ライター・カメラマンなど多くの関係者）をまとめるスキルや、多くの関係者の工程管理力（プロジェクト推進力）が身につきました。 |
| 2015年4月～2016年3月 | 新規顧客開拓営業・既存顧客営業　※社内試験合格に伴い、営業からプロデューサーに昇格採用プロモーション領域の新規顧客開拓、既存顧客フォロー＆ブランディングなど他領域への開拓。採用プロモーションの領域における新規顧客開拓・既存顧客フォローも担当しながら、既存顧客の採用プロモーション以外の領域への新規開拓（新規事業部立ち上げ業務も）を行う。研修、企業ブランディング、インナーブランディング、IR、販促などの領域など。※兼務で採用面接担当も行う。※兼務で新規事業部（採用プロモーション以外の領域）の立ち上げも行う。**◆営業実績**・2015年度4月～6月　　売上高500万円…目標に対して70％と未達成・2015年度7月～9月　　売上高2000万円…目標に対して80％と未達成・2016年度10月～12月　売上高4000万円…目標に対して135％の達成　全社で１位、営業MVP・2016年度1月～3月　　売上高3500万円…目標に対して130％の達成　全社で１位**◆工夫した点**1．実績のない業界大手企業の開拓（採用プロモーション分野）これまで取引のなかった業界大手企業７社の開拓を行いました。2．採用プロモーション以外の分野開拓（研修、企業ブランディング、インナーブランディング、IR、販促）既存顧客の他部署への開拓活動を行い、研修、企業ブランディング、理念浸透、バリュー開発、モチベーションアップ、投資家向け、販促などの新領域での経験を積む。新規事業部立ち上げ業務では、市場規模の調査、現状の自社の分析・売上シミュレーションなどの業務も経験。3．社内表彰営業MVP、クリエイティブコンテスト最優秀賞、仕事エピソード作文コンテスト優秀賞 |
| 2016年4月～現在 | 営業同行グループ　※上司からの指名があり、営業部から営業同行グループへ異動①若手の新規営業支援をミッションとして営業同行を行う。その他全社営業ツールの開発等も行う。②採用プロモーション領域の新規顧客開拓、既存顧客フォロー＆ブランディングなど他領域の開拓。採用プロモーションの領域における新規顧客開拓・既存顧客フォローも担当しながら、既存顧客の採用プロモーション以外の領域への新規開拓を行う。※研修、企業ブランディング、インナーブランディング、IR、販促などの領域など。**◆営業実績**・2016年度4月～6月　　売上高2000万円…目標に対して120％の達成　全社で２位　営業敢闘賞・2016年度7月～9月　　売上高4500万円…目標に対して125％の達成　全社で１位 営業MVP※年間１億４千万の売上に貢献。・2016年度10月～12月　売上高5000万円…目標に対して200％の達成　全社で１位**◆工夫した点**メンバーに対する進捗管理およびフォローのため、日々の業務報告に加え週２回の面談を実施。部署内の円滑な業務遂行に対する障壁の早期発見、課題解決を推進しました。 |

**［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】新人の営業教育**

自分の目標数字を追いながらも、新人の営業同行や教育業務の経験を積む。また、新人を指導する際は、感覚的なアウトプットではなく、理論づけたアウトプットができるよう、月に5冊以上のビジネス書を読み、参考になる箇所をコピーして新人に渡すなど、自分なりに工夫しながら教育しておりました。

**【２】営業ツールの開発**

これまで各営業が属人的に行っていた営業の標準化を進めるため、会社の営業ツール（事例集や企画書のフォーマット化など）の開発を行った。開発の際は、多くの営業マンに意見を求めたり、相談したりして、周囲を巻き込みながら開発を進めていきました。

**【３】社内表彰**

営業敢闘賞、営業MVP受賞の受賞経験があります。もちろん、売上による業績貢献の割合が多いのですが、それ以外に周囲との関わりやチームのために売上に直結はしないが非常に大事な仕事を率先して行ってきたことも評価の対象となっていると上司からお褒めの言葉を頂いております。

以上