**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務経歴概要**

大学を卒業後、約2年間求人広告事業会社にてインターネット求人広告に関する新規開拓営業、既存営業に従事してまいりました。

**■得意とする経験・分野・スキル**

・新規開拓営業に自信があります

・インターネット広告に関する業務知識が豊富です

**■職務経歴詳細**

**株式会社**●●**2017年4月～現在**

事業内容：インターネット事業

従業員数：○○名　資本金：○○億円

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 2017年4月  ～  現在 | 転職情報事業部　配属 |
| 業界・職種問わず、自社媒体で展開する求人広告枠を販売。通常商品枠のほか、転職イベント、  研修など幅広く提案。  【営業スタイル】新規開拓70%、既存顧客30%  ・新規顧客開拓では、探客の時間を捻出し、効率的なテレアポによるアプローチを実践。  課題解決に留まらず、課題発見型の営業により受注・売上の拡大につなげた。  ・既存顧客に対しては、求人広告からの反響を検証。アクセス解析・ヒアリング内容を元に、  課題や目標を設定。改善のための施策・商品を具体的に提案。  【担当エリア】1年目:山梨県全域、2年目以降:東京23区外  【担当顧客】従業員数5～100名の中小企業の経営者または人事担当者  【主な企画】●●転職、転職イベント、面接官研修等やSHL等の各種研修  【実績】  ・2017年後期：対予算比120%達成、優秀賞受賞  ・2018年前期：対予算比112%達成  ・2018年後期：対予算比111%達成 |

**■PCスキル/テクニカルスキル**

Word、Excel、PowerPoint

**■自己PR**

**【１】一貫した営業経験**

入社してから1年間は新規開拓営業をメインに実績をあげ、その後徐々に既存顧客のフォロー・継続提案も行いました。競合他社が多い業界の中、御用聞きや枠売りになることなく、顧客の課題発見に努めています。ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行い、潜在ニーズを引き出すことで短期間での売上拡大につなげることができました。

**【２】緻密な目標設定と行動計画**

営業をする上で「予算」「行動量」、それぞれに対しての達成率を常に意識。

毎月、自らの目標に対し達成までの道のりを逆算した行動計画立てを行い、1日単位で進捗を管理。毎日確実に実行することにこだわって仕事に取り組んでいます。また細かいタスク管理により、顧客の要望を先回りした対応を行うことで既存顧客の拡大・売上目標達成を実現してきました。

**【３】コミュニケーション能力**

受注後、求人広告作成のディレックションも行うため、顧客や社内制作部署の人間とコミュニケーションを活発に取り、業務をスムーズに進める環境を構築することを心がけております。また、営業で培ったコミュニケーション能力を活かして、2年目以降は新人教育係を担当しました。

今後も営業としてさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上