**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校卒業後、資格浪人を経て●●株式会社に入社。代理店営業として一般顧客に対して各種ケーブルTVサービスの提案営業に従事。支店内でトップクラスの実績を出し、入社半年後に主任に昇格。その後、●●株式会社に入社し、求人広告の新規開拓営業に従事。主に社員数100名以下のリテール顧客に対して求人、評価、定着の観点で幅広く課題解決型の提案を実施。その後、2019年4月からはインサイドセールスとして、郊外企業の拡販に従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2016年2月～現在　●●株式会社　(正社員)　 ※在籍期間：3年7か月

◇事業内容：人材採用・入社後活躍サービスの提供

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年2月～現在  | 中途求人メディア事業部にて営業を担当求人企業に対し、総合転職サイト「●●転職」の提案営業を行う。その他、人材の活躍定着のための、評価サービスの提案なども行う。【営業スタイル】新規営業　70％　　既存営業　30％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【取引顧客】不特定業界における1名～100名までの中堅中小企業　50社ほどを担当【取引商品】求人求職情報サービス「エン転職」および入社後活躍サービス**◆営業実績**・2016年度：年間総売上 約1000万円（予算達成率80％）・2017年度：年間総売上 約4200万円（予算達成率110％）・2018年度：年間総売上 約4500万円（予算達成率80％）**◆工夫した点**１）他社活用と自己変革、自己研鑽高い目標を達成するために、自身で考え、どうしたら競合に勝つことができる提案ができるのか徹底的に考え、自身の答えを出し、それをチームリーダーに相談しチェックをしていただき、知見をいただくことによって、競合率が80%とレッドオーシャンの環境の中で発注をいただける確率が通算で80%以上と顧客の課題解決ができ、顧客に選んでいただける提案ができるようになりました。２）後輩指導 2017年度の終わりから、チーム内の2名の後輩指導を任せていただき、チームリーダーの業務効率をあげ、チームの目標達成に貢献しました。2018年度に入ってからは、次期リーダー候補として新卒社員1名のOJTを担当し、月間達成を経験させることができ、自身の成長にも繋がる経験をさせていただきました。※営業同行、営業進捗管理・指導、業績管理等３）既存の枠に捉われない視点をもつこと2019年4月より、全社内で先がけて、新しい取り組みとしてインサイドセールスを行っています。 「訪問しないと契約がとれない」という既存の考え方を捨て、どうやったら訪問せずに契約をもらえるかという視点で取り組むことによって、グループ内で一番高い目標数字をいただきながら、直近3か月連続で目標達成をしています。自グループ内で連続達成をしているのは、営業20名のうち2名となっています。 |

■2014年6月～2016年1月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：1年8ヶ月

◇事業内容：ケーブルテレビ委託販売事業・人財派遣事業・電子マネー端末推進事業・飲食店運営

◇資本金：○○万円　売上高：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年6月～2016年1月 | 営業部にて営業を担当名古屋市内を中心とした集合住宅の一般顧客向けに各種ケーブルTVサービスを販売。原付バイクに乗り、名古屋市内のマンションの一般顧客に営業活動をしていました。【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：案内チラシ配り、飛び込み営業【担当地域】愛知県名古屋市【取引顧客】集合住宅にお住いの一般顧客【取引商品】ケーブルTVサービスのインターネット回線、有料チャンネル、電話回線**◆営業実績**・2014年度：予算達成率 　80%　※営業部内5名中3位・2015年度：予算達成率　120%　※営業部内8名中2位・上記実績が認められ、代表への昇格プレゼンにて主任に昇格しました。**◆工夫した点**営業として売れるための自己研鑽を意識して行動をしていました。先輩社員の営業トークを録音し、繰り返し聞き、自身に落としこんだうえで守破離をし、自身の営業方法を確立していきました。また、契約にあたり有料チャンネルの知識をインプットする必要があったため、実際に契約し、お客様に契約後の生活をイメージしていただきやすいよう、発想研磨をしていました。 |

**［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】顧客ニーズ、課題を明確に完全に理解をしたうえで提案する課題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、IT、医療、流通、と多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、顧客がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。業界内ではニーズに対しての提案でない、箱売り安売り営業が多い中で、顧客の課題に沿った提案をすることで、2年目以降の提案からの受注率80%以上を実現しました。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得。

**【２】心を強めることと自己研鑽**

入社当初は、1日100件以上のテレアポを継続して行い、新規顧客を開拓してきました。心を強めるから、生産性の向上に向けて、仕事に関連する書籍を定期的に読み、業務に活かしてきました。最近では「チャレンジャーセールスモデル」という書籍を読み、日々の業務に活かしています。

**【３】多様受容性の高さと変化への適応力**

現在は、インサイドセールスとしてまだ誰もやったことのない、答えのない手法で営業活動をしています。その中で、入社当初から意識をして高めてきた、適応力と周りの意見を柔軟に聞き、取捨選択のできる多様受容性が活きていると考えています。結果として、異動した2か月後から継続して目標を達成することができています。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう、自身の成長になるよう仕事をしてきました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上