**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に新卒入社。アパレルの接客・販売からキャリアを始め、最終的にはマネージャー兼SVを経験する。その後、▲▲株式会社に入社。主にゼネコン向けにボーリング工事の営業を行う。営業として成果を残し、営業マネージャーとして、採用やスタッフ育成も経験する。現在は、株式会社■■には営業マネージャーとして入社し、クライアント企業の配送ネットワークを構築する物流コンサルタントとして従事する。物流拠点のシェアを60％→80％へシェア拡大するなどの成果を残し、現在に至る。

**［職務経歴］**

■2006年4月～2009年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：婦人服・紳士服・子供服・生活雑貨等の企画製造卸小売業

◇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 | 職務内容 |
| 2006年4月  ～  2006年12月 | お台場店に配属  【役職】  サブマネージャー　マネジメント人数：5名  【業務内容】  接客／販売／店予算、ブランド予算立案／レイアウト業務／マネジメント業務／顧客管理  **◆実績**  店舗予算比：110%　　前年比：115%、　　個人予算8ヵ月連続達成 |
| 2007年1月  ～  2007年12月 | 渋谷店に異動  【役職】  マネージャー　マネジメント人数：20名  【業務内容】  接客／販売／店予算、個人予算立案／損益額、分岐額作成／マネジメント業務／プロモーション活動  **◆実績**  年間売上高：1億1千万　　予算比：105%　　前年比：115%　　個人予算19ヵ月連続達成 |
| 2008年1月  ～  2009年8月 | 渋谷店、他5店舗のマネージャー兼SV  【役職】  マネージャー兼SV　マネジメント店舗：5店舗、マネジメント人数：50名  【業務内容】  店舗、エリア予算管理／マネジメント業務／販促交渉／フェア立案  **◆実績**  店舗予算比：110%　　エリア予算比：105%  年間ブランド売り上げ高3位　(128店舗中)  個人予算32ヵ月連続達成 |

■2009年9月～2013年12月　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：コンクリートソーイング工事・ボーリング工事、その他ダイヤモンド工法工事施工

◇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 | 職務内容 |
| 2009年9月  ～  2013年12月 | 法人営業部　営業を担当（2011年11月より営業マネージャー）  2009年9月　 法人営業部に配属  2011年11月　営業マネージャーに昇進（マネジメント人数：24名）  主にゼネコン・サブコンからの受注管理や現場のスケジュール調整を行った。営業マネージャーに  昇進してからは、新規顧客開拓(電話でのアポイント獲得、ダイレクトセールス)を行なった。  【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】ゼネコン・サブコン・工務店　○○社担当  【取引商品】コンクリートソーイング工事・ボーリング工事、その他ダイヤモンド工法工事施工など  **◆営業実績**  ・2010年度年間売上目標●●万円に対し、実績●●万円（達成率●％）  ・2011年度年間売上目標●●万円に対し、実績●●万円（達成率●％）  ・2012年度年間売上目標●●万円に対し、実績●●万円（達成率●％）  ・実績が評価され、2011年11月に営業マネージャーに昇進  ※主な施工実績：東京スカイツリー、羽田空港等  **◆工夫した点**  １）施工スタッフのリクルーティング  案件が増える中、施工スタッフの数が比例せず、施工量を増加できない状況であった。自社の施工スタッフの平均年齢が40代と高めであったため、18～30歳幅と低めの設定にしてリクルーティングを行なった。  ２）スタッフ育成  ベテランの施工スタッフを数名スカウトし、チーム制にして未経験者の研修期間を設けてスキルアップを図った。 |

■2014年10月～2017年3月　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：総合物流業

◇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 | 職務内容 |
| 2014年10月  ～  2017年3月 | 物流コンサルタント部門　営業マネージャーとして配属  総合物流業として、オフィス家具・ファニチャー・什器といった重量を対象とした組立配送ネットワークを構築し、全国を拠点とし、配送センター・倉庫を設置し、配送進捗管理をメインに、エリア拡大に向けたアウトサイドセールス、オペレーターの強化に携わっておりました。  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：飛び込み営業、紹介  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】大手通販会社、配送パートナー業者　○○社担当  【取引商品】配送ネットワークの構築など、物流コンサルティングの提供  【業務内容】  ・クライアント企業のニーズ確認、配送エリア探索・営業アプローチ  ・セクション毎のオペレーターの教育・リクルート全般業務  ・インサイド・アウトサイドセールス  **◆営業実績**  ・2015年度年間売上目標●●万円に対し、実績●●万円（達成率●％）  ・2016年度年間売上目標●●万円に対し、実績●●万円（達成率●％）  ・物流拠点のシェアを60％→80％へシェア拡大  ・クレーム推移、前年度10％減少に成功  ・各配送パートナー別に「クレームカルテ」を作成  **◆工夫した点**  １）顧客ニードのフォローアップ  各配送エリア別に顧客が抱える問題点や要望をヒヤリングし、毎朝のミーティングで社内共有を徹底した。  ２）配送品質向上のため、研修の企画と実施  ・配送品質管理向上の為、エリア毎のクレーム推移をKPIで数字化し、毎月１度、配送品質研修を実施し品質改善に取り組んだ。 |

**［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】課題解決型の提案営業スタイル**

株式会社■■では、物流のコンサルタントとして、顧客ニーズのヒヤリングを重ねる商談を行ってきました。顧客を深く理解し、課題解決の提案を重ねてきました。結果、物流拠点における自社のシェアを60％→80％へ改善することが出来ました。

**【２】マネジメント経験**

1社目から3社目まで全てでマネージャーを経験しています。KPIマネジメントや、業務改善のための仕組み作りで、クレームの10%減少や、自社シェアの60%→80%への拡大など組織課題の解決の実績を残しています。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残してまいりました。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