**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