**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒として入社後、MS事業本部 法人直販事業部へ研修配属され、携帯電話・タブレット端末の販売業務に従事。初月売上実績にて、販売実績全国3位の成果を残す（新卒200名中）。研修終了後は、本社管理部門総務課に配属され、庶務、事務所の立ち上げ、セキリティ管理、株主総会の運営等、幅広い業務に携わる。その後、OAS事業本部 DRM営業部へ配属され、OA機器、通信機器の営業職に従事。異動2ヶ月目には、社長賞を受賞。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　株式会社●●（正社員）（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：移動体通信事業、OA機器販売事業、固定回線取次事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2013年7月 | ○○事業本部　○○事業部へ研修配属  東京都を中心とした個人顧客から個人事業主に対しての営業活動に従事。電話営業からアポを取得し、実際に  訪問をして、携帯電話・タブレット端末の提案営業を行う。  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規営業手法：テレアポ  【担当地域】東京都  【取引顧客】個人顧客、個人事業主  【取引商品】携帯電話・タブレット端末  **◆営業実績**  ・2013年5月度：　売上実績：全国200名中3位  **◆工夫した点**  ・営業経験がないため、人一倍に行動量を意識（テレアポ1日300件）。泥臭く、粘り強く行動する。  ・トークの内容を日々改善し、顧客が耳を傾けてくるようなトークを意識し、提案を行う。  ・キャッシュバックのキャンペーンを利用し、他社キャリアから乗り換えるメリットを分かり易くする。  ・自身の経験を活かし、受注率が高くなるであろう顧客にターゲットを絞り、営業活動を行う。 |
| 2013年7月  ～  2015年10月 | ○○本部　○○部へ配属  全社セキリティ、労務管理、庶務、株主総会運営、事務所レイアウト管理、物件管理、各種工事調整、コスト削減管理、請求処理、自社工事作業など、幅広い業務に従事。メイン業務として行っていた、全社セキリティ管理については、社内コンプライアンスの遵守、情報漏洩防止や従業員の安全確保に貢献。  **◆工夫した点**  社員一万人、複数拠点の管理をたった一人で行っていました。中途社員の入社や退社など、入れ替わりの激しい  会社だったため、管理データベースを改良し、手作業でなく、ボタンひとつで対応ができるようにするなど、  生産性、スピード感を持って業務に取り組んでいた。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。 |
| 2015年11月  ～  現在まで | ○○本部 ○○営業部へ配属（株式会社○○へ出向）  【営業スタイル】新規営業　100％　テレアポを中心とした営業（1日／約200件）  【担当地域】東京都を中心とした関東全域  【取引顧客】中小企業  【取引商品】　OA機器リース、通信機器  **◆営業実績**  ・2015年12月度：社長賞を受賞  ・2016年3月：課長代理に昇進  **◆工夫した点**  ・中小企業が中心のため、経営者の方にアプローチすることが中心だった。そのため、今現在、実際にどういう商品をどのくらいの価格で導入をしていて、かつ現在の使用量等を確認・ヒアリングする。顧客の情報をしっかり収集した上で、的を得た提案をすることを意識する。  ・リース会社、メーカー会社とは、細かい取り決めがある。その決められたルールの中で、営業は成果を残さなければいけない。そのため、常に粗利を意識し、提案を行う。  ・テレアポ営業はリストが命。そのため、新しい顧客情報リストを誰よりも早く手にいれ、一早くアプローチを行う。それだけではなく、見込み管理を徹底し、次回アプローチまでの戦略を立て、中長期的に行動する。 |

**［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　※中級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】圧倒的な行動量と、成果を残すための戦略**

同業他社との差別化が少ない商品だからこそ、自分自身のことを売るよう、日々活動しておりました。まずは、泥臭く、粘り強く、数を意識し、行動を行います。しかし、ただ行動するだけでは成果は上がりません。そのため、泥臭く行動する部分だけでなく、成果を残すための戦略を立てることを常に意識。戦略を実行し、振返り、分析し、改善するといったPDCAサイクルを回して成果を残すため、努力しておりました。

**【２】社内外問わず、誰とでも積極的にコミュニケーションを取る**

社外だけでなく、社内の方とも積極的に元気よくコミュニケーションを取っております。私は、営業会社の営業職であったため、当然数字の売上を意識しておりますが、個人成績だけでなく、チームプレーをしなければ、全体の売上は伸びません。そのため、積極的にコミュニケーションを取り、社内の雰囲気を明るくし、周りの人への配慮を行っております。誰にでも出来ることではありますが、実際に行動できる人はそう多くないと思います。そのため、私自身はそういったコミュニケーションを徹底して行い、組織として良い循環役となるよう活動しております。

**【３】バックオフィス、営業の両方を経験**

営業としての経験だけでなく、事務として営業電話の対応等、様々な経験を積んできました。そのため、営業をされる方の気持ちが分かります。例えば、電話営業では、声のトーン、社名の言い方、雰囲気だけでも、ある程度、営業の電話だなと分かってしまいます。そのため、私自身が営業をする際には、通常の営業マンとは少しでも違うよう、アプローチの部分を変えておりました。もちろん営業活動以外の部分でも、会社の内側のことを数多く見ていましたし、バランス良く幅広い業務に携わっておりました。そういったバックオフィスの経験が営業として活きる部分もあるかと思います。

今まで、営業としてもバックオフィスとしても、成果を残すよう努力してまいりました。現職での経験を活かし、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