**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

高校卒業後、●●株式会社に新卒入社。株式会社●●との業務提携のスタートアップメンバーとして、通信・OA機器営の法人営業担当部署へ配属。担当した顧客は多種多様な業界かつ、個人事業主から上場企業まで幅広く、顧客ニーズに合わせた提案営業に従事。入社6年目にはメーカーコンテストにより東日本販売部門一位の表彰を授与。その後、東京へ上京し、総合広告代理店である●●株式会社に入社。通販関係や車関係のポータルサイト等を中心に新規顧客開拓を行い、WEBマーケティング(SEO、SEM、リスティング、アフィリエイト、制作ディレクション)を中心に、ラジオCM、DM、新聞広告、折込、フリーペーパーなど、広告媒体全般の企画提案に従事。顧客ニーズファーストなコンサルティング営業を行いながらも、WEBやグラフィック関連の制作ディレクション業務も行っておりました。現在は、株式会社●●にて、自らメディアの開発・運用といったスキルアップを目指し営業&開発担当に従事。主に幼稚園保育園領域や自治体といったルートを中心に商品開発、営業活動を行う傍ら、ISP中心の会社であるが、昨今、toC向けのアプリ開発やポータルサイトの開発メンバーとしても活動しております。

**［職務経歴］**

■2003年4月～2010年7月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：7年3ヶ月

◇事業内容：OA機器、通信機器の企画・販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2003年04月～2010年07月 | 本社営業部配属　㈱●●との業務提携に伴う立ち上げメンバーとして入社。【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ（300件／日）、飛び込み営業【取引顧客】業種を問わず、個人事業主から上場企業まで幅広い法人顧客を担当【取引商品】OA機器販売、光ファイバー等の通信案内**◆営業実績**・2004年度：リーダー職へ昇格・2005年度：主任へ昇格。プレイングマネージャーとして4名の社員をマネジメント。・2008年度：課長へ昇格。6名の社員をマネジメント。セキュリティ事業部の新規立ち上げ業務をPJリーダーに任命。・2009年度：東日本電信電話株式会社販売店コンテスト「東日本部門1位」を獲得し感謝状授与される。**◆自己PR**営業リストの作成から新規テレフォンアポイント、現場ではクライアントへの提案からヒアリング、クロージングまで、7年間の法人営業から、法人営業のイロハを学びました。また、社内では、競合他社分析や企画提案書の作成など、営業としての基礎を身に付け結果を出すことができました。その他、マネジメント業務も経験し、組織で売り上げをあげる事や組織で仕事を作る事なども学ぶことができました。 |

■2010年8月～2014年5月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：3年9か月

◇事業内容：総合広告代理店

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年08月～2014年5月  | 営業部配属　東京都を中心に企業のプロモーション、販促・広報活動の企画営業を行う。【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】東京都および神奈川県、埼玉県、千葉県【取引顧客】通販関係（物販、保険相談、資料請求）や様々な業界のポータルサイトを担当【取引商品】WEBマーケティング全般(SEO、SEM、リスティング、ADネットワーク、アフィリエイト、制作ディレクション)を中心に、ラジオCM、DM、新聞広告、折込、フリーペーパーなど、広告媒体全般。**◆営業実績**・2011年度：売上約1,840万円→新規開拓中心に営業活動を行う。自社メディアを保有していなかった為、通販関係の会社へアフィリエイト等を中心に新規営業を行う。そこから顧客ニーズを拾い、様々なWEBコンサル対応や紙やISPなどのニッチメディア、また、制作業務の企画提案を行えるようにクライアントへ深耕していく営業スタイルで活動する。・2012年度：売上約3,700万円（前年比：201％）→営業マネージャーへ昇格。3名のチーム長となる。社のナショナルクライアントを担当。・2013年度：売上約8,020万円（前年比：216％）→新卒2名を採用。新卒へのOJT等、様々な業務を担当。**◆自己PR**自社で商品を有していなかった為、如何にしてお客様から選んでいただくか、入り込むか、そしてニーズを獲得し、いかに拡大していくかを常に意識して営業活動に従事しておりました。様々な業界の顧客ニーズに対し、自ら企画し、プランニングを行ってきた結果、WEBや紙、OOH、ISPなどの多様なメディアの知識や幅広い広報・広告宣伝の企画力が身についたと実感しております。 |

■2014年6月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：3年9か月

◇事業内容：総合広告代理店

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場（グループ企業：　JASDAQ）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年06月～現在 | 事業推進部配属　既存顧客中心の法人営業、新商品開発業務、マネジメント業務に従事。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：インバウンド【担当地域】東京都および神奈川県、埼玉県、千葉県【取引顧客】メーカー、教育、不動産、食品、子育て関連企業　※コンプライアンス上、社名非公開【取引商品 BtoB】幼稚園保育園から保護者へ配布される「●●クーポン」の企画発行　　　　　　 　　 自治体発行物への広告協賛（子育て世代、新成人、シニア向け媒体）の企画発行　　　　　　　　 ISP「●●」による配布ルートの企画運営【取引商品 BtoC】保育園と保護者の連絡アプリ「●●」の開発運営　　　　　　　　　静岡県での子育て情報サイト「●●」の企画運営　　　　　　　　　保育業界の求職者向けWEBサイトの商品開発（2019年9月公開予定）【主な活動実績】●2014年：●●クーポン横浜版新規発行 【主要クライアント】レジャー施設→配布ルートである幼稚園、保育園を約300園開拓。約4.5万部発行。売上約300万円。●2015年：●●クーポンのエリア拡大（横浜、千葉、埼玉）【主要クライアント】レジャー施設、教育、生活サービス系→幼稚園、保育園のネットワークを約1,000園に拡大。約13.5万部発行。売上約1,050万円。●2015年：成人式／自治体とのメディア開発 【主要クライアント】大手紳士服メーカー→横浜市と八王子市の成人式を広告商品化。売上約50万円。●2016年：●●クーポンのエリア拡大（横浜、千葉、埼玉、大阪、名古屋）【主要クライアント】レジャー施設、教育、生活サービス系、通販→幼稚園、保育園のネットワークを約2,000園に拡大。約22.5万部発行。売上約1,700万円。→●●クーポンWEB版公開●2016年：成人式／自治体とのメディア開発 【主要クライアント】大手紳士服メーカー→横浜市と八王子市、千葉市と拡大。売上約220万円。●2017年：●●クーポンのエリア拡大（横浜、千葉、埼玉、大阪、名古屋、東京、京都、神戸）【主要クライアント】レジャー施設、教育、生活サービス系、通販→幼稚園、保育園のネットワークを約3,000園に拡大。約36万部発行。売上約3,100万円。●2017年：母子手帳配布時のパパ向け子育てガイドブック発行：自治体とのメディア開発 【主要クライアント】食品関連、家電メーカー、保険共済→全国約100の市区町村を開拓。約10万部発行。売上約500万円。●2018年：●●クーポンのエリア拡大（横浜、千葉、埼玉、大阪、名古屋、東京、京都、神戸）【主要クライアント】レジャー施設、教育、生活サービス系、通販→幼稚園、保育園のネットワークを約3,500園に拡大。約36万部発行。売上約3,700万円。●2018年：園と保護者を繋ぐアプリ●●のリリース →toC向けのアプリケーションをリリース。→園や保護者のニーズからtoC向けのアプリケーションのPJメンバーとして活動。●2019年：保育士の求人支援サイト　●●のリリース予定 →求職者と園を結ぶ、求職者向け求人支援サイトのリリース予定**◆自己PR**自社で商品を保有し、新規開発・運用したいと希望の元、株式会社リンクへ入社し、様々な商品開発や運用改善、マーケティングといった業務に携わりました。特に、現在の評価基準は、「変化・挑戦・自主性・自立性」を一番に考えるコンピテンシー評価となっており、このような開発は100％我々現場から、企画立案し、社内へ事業答申したうえで商品化されたものです。正直、安定的な売り上げが獲得できるメディアインフラは数多くは開発できておりませんが、自らが世間の声や顧客ニーズを基に自主的に商品開発や業務提携など積極的に動く「癖」が身につきました。今後は、紙だけでなくwebやアプリといったフィールドでこの経験を生かしていければと考えてます。 |

**［自己ＰＲ］**

**【１】18歳からのBtoB営業で培った、コンサル型の営業プロデューサースタイル**

個人事業主から上場企業、役所、幼稚園など、様々な営業を経験し、そのポジションで確実に結果を出してきました。特に広告業界へ入社した2社目以降は、無形販売のコンサル営業を今現在も行っている為、顧客ファーストな営業が身についています。また、メディア開発、バイイング、制作ディレクション、マネジメントまで一貫して行っている為、プロデューサー的な動きが可能です。

**【２】PR戦略の立案、商品開発などの企画力、行動力**

主に顧客ニーズを中心に、大小様々なメディアを自主開発してきました。自分の未経験領域の職務でも積極的に活動する癖がついたことで、広報・PRの戦略立案や顧客ニーズを解決するため動きなど、行動力には自信があります。

**【３】マネジメント業務**

プレイングマネージャーというポジションでの経歴が多かった為、営業メンバーの活動管理、数字の乖離対策をはじめ、プロジェクトの進行管理などの経験が豊富にあります。