**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒入社をして約5年間、国内大手メーカー正規ディーラーの営業職として、中小企業～個人向け提案営業に従事してきました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。その後保険代理店にて営業としてスタートし中小企業を中心に提案営業をいたしました。現在はプレイヤーとして数字を出しながらサポートの立場でメンバーおよび業績マネジメント等を行っております。

**［職務経歴］**

□2013年4月～2018年1月　　株式会社●●　カーライフアドバイザー

◆事業内容： 自動車販売・自動車アフターサービス・損害保険代理店

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2018年1月 | 【業務内容】  ・新車販売、アフター商品販売、損害保険代理店業務  ・個人、法人向け営業  ・配属当初は新規顧客獲得の為担当地域個人宅訪問  ・既存客を引き継ぎ、来店、電話、訪問対応  **◆営業実績**  ・2013年度　前任者からの既存客引き継ぎ時期が12月だったため、目立った成績なし、飛び込み訪問新車販売有り  ・2014年度　E1等級（主に入社7年以内）営業成績 4位/17名  車両総粗利436万円（予算432万円、E1等級4位/17名）  収入手数料214万円（予算200万円、E1等級4位/17名）  ・2015年度　E1等級営業成績　1位/16名  日産自動車新人賞（入社3年以内の成績優秀者）受賞  車両総粗利412万円（予算432万円、E1等級1位/16名）、  収入手数料248万円（予算206万円、E1等級1位/16名）  ・2016年度　E1等級営業成績 1位/19名  自動車保険新規獲得件数全社2位/約130名、  車両総粗利625万円（予算432万円、E1等級1位/19名）  収入手数料330万円（予算230万円、E1等級1位/19名）  ・2017年度　（主に入社7年～13年）E2等級上期営業成績 3位/27名  自動車保険新規獲得件数全社　4位/約130名  車両総粗利273万円（予算378万円、E2等級5位/27名）  収入手数料180万円（予算130万円、E2等級1位/27名）  **◆ポイント**  ・顧客ごとのきめ細かい対応を心掛け質をあげながら、重要顧客を中心に量をこなすことで戦略的に予算達成へコミットした  ・一つの数字だけではなく、会社の利益につながるよう様々な観点から顧客への貢献を心掛けた |

□2018年2月～現在　株式会社●●

◆事業内容：保険代理店、健康食品販売、イベント開催

◆売上高：○○万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年2月  ～  現在 | 【業務内容】  ・営業：主に法人向けの生命保険、損害保険営業を見込み客開拓からクロージング、アフターフォローまで一貫して担当。  ・営業マネージャー：営業3名の見込、成績進捗管理、マネジメント業務を代表と二人で担当。  ・営業支援：営業3名の営業事務、見積もり、書類作成、アフターフォローサポートを一人で担当。  ・総務：採用時のフォロー、社内事務作業の請負、出退勤管理を事務と二人で担当。  ・経理：経費の管理、記帳、入出金管理を事務と二人で担当。  **◆会社採用実績**  ・2018年2月入社（社長以下社員1名）  ・2018年3月優績Ⅰ獲得代理店  ・2018年9月1名入社  ・2019年1月1名入社  ・2019年2月1名入社  ・2019年4月1名入社  **◆実績**  ・損害保険部門担当実績　会社の年間契約保険料　2018年1月時点での300万円を、2019年5月時点で約4500万円へ  （保険料予算3000万円、売上約45万円→約675万円/年）  ・生命保険部門実績　2019年上期会社　1位/5名（2019年5月時点、収入手数料260万円、予算120万円）  **◆ポイント**  ・顧客に寄り添った本質的なトータルでの提案を心掛ける。単なる実質返戻率などではなく、リスクマネジメントに絞った  保障中心の企業の財務バランス上からの提案など。  ・法人・経営者に対する理念やビジョン、中長期計画や決算書までヒアリングした上での、トータルアプローチを心掛ける。  ・行動が変わるマネジメントを心掛ける。本人の内発的動機付けを引き出す関りを心掛け、会社の方針と本人の仕事をする  意義を一致させることで目標、KPIに対しての自発的行動を促した。  ・営業の時間を創り出す実践的な工夫。事務サポートはもちろん、提案につながる、見込み客リストアップなど一歩先を  読むサポート。  ・社内のコミュニケーションが円滑になる工夫。お互いに感謝していることを具体的に伝えるサンクスカードの文化を定着  させた。 |

**［資格］**

・○年○月　　普通自動車第一種免許　取得

・○年○月　　簿記検定3級　合格

・○年○月 損害保険募集人資格取得

・○年○月 生命保険募集人資格取得

・○年○月　　ビジネス選択理論能力検定2級　合格

・○年○月 一種外務員資格取得

**［PCスキル］**

・EXCEL：表計算・関数・グラフ（社内売上集計・顧客の情報管理、などで使用）

・WORD：文書作成（顧客向け案内資料で使用）

・POWERPOINT：プレゼンテーション資料作成

**[自己ＰＲ]**

**【１】顧客に深く入り込んだ営業力**

得意としている関係性構築力、ヒアリング力を活かし、顧客に深く入った営業力があります。顧客に信頼してもらう行動や会話に 自信を持っており、その信頼からより内容の濃いコミュニケーションが図れ、しっかりと顧客理解することで高い営業実績を残せていると自負しています。また、難題な案件に関しても、懐に深く入り込むことで、説得力に繋がっており、持ち前の精神力・行動 力で実績に結び付けて参りました。また新規開拓も飛込み訪問から紹介開拓など幅広く経験しております。法人に対しても深く入った営業力を発揮することができます。

**【２】マネジメント力**

単なる予算の押し付け、数字の羅列ではなく、あくまで本人の内発的動機付けを引き出す関りを心掛けた。常に営業担当者は最善を尽くしているという前提のもとでの関りで信頼関係を築き、会社の方針と本人の仕事に対する意義を一致させることで、自発的に仕事に取り組むサポートをしてきました。また、予算や本人の目標からの逆算で、必要なKPIを提示するなど、１日単位で何をするべきか具体的に行動しやすいようなマネジメントを心掛けました。

以上