**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2011年9月に、株式会社●●へ入社しました。主に飲食店の接客や店舗管理を任され、業務へ従事していました。その後、2016年3月に株式会社●●へ入社。中小企業に対する広告掲載、資金調達やリース、税金の対策等のコンサルティング営業を行い、テレアポや現地での対面指導、新規開拓営業の手法として、顧客接点を持っていました。

**［職務経歴］**

■2016年3月～2019年3月 株式会社●●

◇事業内容： 経営コンサルティング、資金調達コンサルティング等

◇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 |
| 2016年3月～2019年3月 | **【営業スタイル】：**新規顧客（対面・テレアポ）100%**【取引顧客】：**主に中小企業**【取引商品】：**会社運営また広告掲載等のアドバイス**◆主な営業実績**・2018年度 売上実績（予算達成率）：110％ (実績 1億1000万円／目標 1億円)・2017年度 売上実績（予算達成率）：94.4％ (実績 8500万円／目標 9000万円)・2016年度 売上実績（予算達成率）：87.5％ (実績 7000万円／目標 8000万円)**◆工夫した点**≪徹底したヒアリングと行動≫コンサルティング業務は、競合他社との提案内容を比較するお客様が多く、競争に陥りやすいです。その中で営業プロセスにおいては、お客様が何を必要としているか丁寧にヒアリングし、理解を示すことで信頼関係の構築に繋げました。ご要望の中で一番多いのは、資金調達や経費削減、集客についてでです。そのようなご要望があれば、1件1件丁寧に対応していました。ヒアリングと行動力で信頼を勝ち取り、その信頼関係がある中でお客様の要望に沿った高い質の提案をすることで案件を獲得してきました。 |

■2011年9月～2012年9月　株式会社●●

◇事業内容： 飲食店の経営・運営、飲食の総合サービス

◇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 |
| 2011年9月～2012年9月 | **【主な業務】**・接客　　　　　　　　　　　・シフト管理・社員、スタッフの教育　　　・売上管理**◆工夫した点**サービスの品質は勿論ですが、人としての価値を感じてもらい再来店や紹介を促す努力をしていました。お客様と接する際に短い時間ではありますが、話題を提供したり、ユーモアで会話を弾ませたりと、ささやかな気遣いがお客様の記憶に残り、リピートや紹介に繋がると考え、実行していました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

 **[自己ＰＲ]**

**◆人脈づくり**

私は、人脈づくりが得意であり、その人脈を通じて飲食店の集客や営業のお客様獲得へ繋げていました。人はそれぞれ心地よいと思う距離感やコミュニケーションの取り方があると感じており、相手をよく観察しその案配を常に考えていました。居心地の良さを感じてもらえれば、こちらからの提案も受けいれてもらいやすくなる為、特に営業においては満足度も上がります。そうすることで、新たな紹介が生まれ人脈を構築してきました。

以上