**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●●に新卒入社をし、大阪支店にて、賃貸アパートの提案をしていました。主に建設業界を担当し、規模は従業員数100名未満の中小企業から、1000名を超える大企業まで幅広く担当しました。フットワークの軽さと行動力を活かし、自身で航空業界等の新規取引先の開拓をしました。2015年度、1年を通してアポイントランキング全国1位を獲得し、実績も上げることができました。その後、東京に異動し、管理業務等を行いつつ、営業で培った現場視点を活かし営業用の資料・マニュアル等を作成しております。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：不動産の建設請負・賃貸、ホテル・リゾート運営等

◇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 |
| 2015年4月  ～  2016年5月 | 西日本第１法人営業部　2課にて営業を担当  大阪府および兵庫県を中心とした建設業の法人顧客を約200社担当。（200社は休眠及び既存顧客）  担当エリア内の新規・休眠開拓を中心に、社員寮・研修用仮住まい・建設現場用の寮などの利用を  目的として賃貸アパートを提案。  【営業スタイル】新規・休眠営業70％　既存営業30％　※新規開拓手法：テレアポ（150件/日）  【担当地域】大阪府及び兵庫県  【取引顧客】建設業界の中小企業および上場企業  【取引商品】賃貸アパート利用の提案  **◆営業実績**  ・2015年通期：平均達成率101％  ・行動実績として、2015年度アポイントランキング全国1位取得（通期平均）  ・中期案件獲得数：20件（社宅一斉切り替え、アパート一棟借り提案、社宅規定変更提案等）  **◆工夫した点**  担当顧客へのレスポンスの素早さを重視しました。また、初報の段階で細かい不満や重視している点をヒアリングし、各顧客に合った利用方法を提案することで、早期からイレギュラー案件や中長期案件を取得し、実績につなげることができました。 |
| 2016年5月  ～  現在 | 東日本法人営業部　法人業務課に異動  一般事務及び営業事務として、営業担当のサポートを行っています。所属部署のみならず他部署とも連携し、データ作成・資料作成・簡易マニュアル作成などを行います。  【事務社員】8名  【業務遂行のスタイル】スピード重視（最低でも指定日の前日には納品）。  また、細かいヒアリングを行い営業担当の想定の上を行く資料を作成、商談成功を支援。  **◆工夫した点**  依頼される業務・ルーティンで発生する業務をすべて記録し、進捗管理を行う事で期限内に正確な業務を行いました。また、誰もが気付いていないところも記録に基づきフォローアップを行いました。  管理業務面では、支店内でマニュアル化されていない小さな業務や、機器の使用方法で分かりづらいものに対し、簡易マニュアルを作成・共有をし、他の支店にも展開し、業務効率化を図りました。  営業業務面では、依頼された際必要とされる項目を盛り込んだフォーマットの作成をし、使いまわすことで業務スピードを向上させ、早期納品を達成しました。作成した資料を使った商談は全て順調に進捗しています。 |

**［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】フットワークの軽さとスピードを生かした営業スタイル・業務スタイル**

営業として活動していた間は、顧客へのレスポンスの早さを常に意識をし、全顧客の住所を地図に落とし込み時間短縮を図り、どこに行っても案件の資料を持ち歩き、その場でレスポンスを返すように行動し、顧客の時間を奪わない営業手法で信頼を得ました。業務として活動している現在は、記録・フォーマット・マニュアル作成を常に行っています。事前に全てヒアリングを行う事で、二度手間を防ぎかつ想定以上の資料を提供でき、生産性の向上を図ることができました。

**【２】ＰＤＣＡサイクルの徹底**

やるべきことを明確化したうえで実行し、不明点や問題が発生した際は一つの事案に対して、日時・確認者・発生したトラブル内容・トラブルが発生したタイミング等全て入力しました。発生したタイミングを見出すことで問題を可視化し、問題を防ぐためのトラブルシューティングを行った結果、マニュアル作成など、業務トラブルの防止に貢献することができました。

**【３】ヒアリング力**

何をしてもらうと助かるかと常に自身に問いかけ、顧客目線、営業担当目線に立つことで必要な情報を事前にすべて用意しています。また、じっくりと顧客の要望に耳を傾けることで、顧客からの信頼を獲得し、大型案件の情報をいち早く仕入れて案件化を行いました。

今まで営業経験、業務経験ともに、効率よく素早い行動を心がけ、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても営業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