**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、実家が営んでいる●●株式会社に入社をし、土木関連の現場施工を担当しておりました。その後、株式会社●●に入社をし、婚活パーティーの司会や企画運営に従事し、現職の株式会社●●では飲食店に対して業務効率化を図るための既存営業、新規開拓のための飛び込み営業に従事しております。

**［職務経歴］**

■2011年4月～2016年6月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：建設業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月～2016年6月 | 建設部 配属【担当業務】・土木関連の現場施工・個人宅建設に伴う基礎の生コン施工・河川工事 |

■2016年7月～2018年7月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：ウェディングサービス

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年7月～2018年7月 | 婚活事業 エリアマネージャー婚活パーティーの司会、企画運営だけではなく、エリアマネージャーとして管理も行っておりました。【担当業務】・婚活パーティーの司会・運営※平日は毎日19:30～、休日は10:00～21:30まで平均6本のパーティーを運営しました。・新規格の提案、新会場開拓営業・集客活動・アルバイトスタッフ管理（九州、四国の30名前後のスタッフの管理、シフト作成等）**◆実績**・2017年度最優秀新人賞受賞※営業実績、企画運営力、司会進行の評価等を評価頂きました。**◆工夫した点**月に一度の占い婚活や水族館婚活といったパーティー企画を必ず月に一度企画しました。その開催地の開拓のための営業も自発的に行い、成果に繋げました。また、企画をした婚活パーティーの集客を早急に進めるためにSNSの活用をし、40人集客に対し41人集客をすることで、満足度の高いパーティーを運営することができました。 |

■2018年9月～現在　株式会社●●（正社員）

　◇事業内容：旅行領域、飲食領域、美容領域、ヘルスケア領域、通販サービス、その他日常消費領域に関わる

カスタマーの行動支援およびクライアントの業務支援・決済サービスの提供

◇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 |
| 2018年9月～現在 | 飲食事業統括部　配属飲食店に対して●●の新規開拓営業、既存顧客への原稿改善およびアップセルの営業を担当。【営業スタイル】1. 飲食店への飛び込み営業 ※飛込み数30件前後／日
2. 既存顧客への原稿改善、アップセルの提案営業 ※担当顧客数30店舗

【担当エリア】大阪北エリア【担当顧客】飲食店【取扱商材】●●への掲載**◆実績**・アポからの決定率：33％・売上達成率：101％・連続事業目標達成における敢闘賞受賞 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・技能検定3級（電子機器組み立て）

・計算技術検定3級

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

登録をしている方のことを考え、自発的に行動ができたことが大きな要因であると考えます。婚活パーティーの従来の形だけではなく、占い婚活や水族館婚活という様々な企画を必ず月に1度は考え、顧客が楽しむ場を提供することができました。その結果、株式会社エクシオジャパンにて最優秀新人賞を受賞することができました。現職では、事前準備の徹底、当日の目標訪問件数を達成するための日々の振り返りを大切にしております。2社目同様に顧客の課題を解決するために新規開拓、既存顧客への提案営業ができたことで、敢闘賞を受賞できたと思っております。

今まで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、貴社におきましても実績を残せるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上