**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2009年2月度より、株式会社●●に転職後、事業部設立より10年間、各種プロモーションイベントのコンテンツ企画、取り仕切り業務全般、取引先の開拓営業に尽力。在籍中、業務拡大を伴う移転を3度行う為の成果を残しました。

**［職務経歴］**

■2006年4月～2009年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：各種イベントコンテンツの企画及び運営、カルチャー教室の企画事業

◇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 | 主な職務内容 |
| 2009年2月  ～  現在 | 営業部／営業部チーフ |
| 【担当業務】  各種プロモーションイベント、体験型ワークショップイベント、セミナーを主体の企業講習会等に関連するコンテンツの企画立案、制作、営業、運営業務に従事。  ・企画制作での業務各種イベントコンテンツの企画立案・制作・教材、器材、備品の発注・予算管理・スタッフ管理・事案全般の取り仕切り・ディレクション・営業業務クライアントは不動産デベロッパーを主体に多岐に渡る業種へ向けた新規開拓・顧客深耕を展開。直販営業と代理店営業にて取引先、案件数の伸張及び、売上の増大に注力。・イベント実施に伴う業務協力会社及び、個人事業主の選定、スケジュール管理、委託条件の交渉、オペレーションの構築、コスト面の折衝、案件毎にイベント用宣材素材の作成。  【主な取扱商材】各種プロモーションイベント、ワークショップ、セミナー企画  【営業スタイル】新規40%、既存60%　新規顧客への飛び込み営業及び、既存顧客への深耕営業  【担当エリア】関東主体に全国  【取引顧客】大手不動産デベロッパー、広告代理店、プロモーション・PR会社  **◆取組と成果**  ・クライアントは不動産デベロッパーを主体に多岐に渡る業種へ向けた新規開拓（直販、代理店）営業を展開し、取引先の伸張及び、売上増大に注力。  ・直販営業：マンションデベロッパー、新築戸建ハウスメーカー、住宅展示場運営会社、不動産管理会社、カーディーラー、複合型商業施設、大手企業の労組等  ・代理店営業：広告代理店、イベント企画会社、広告制作会社、人材派遣会社、PR・プロモーション会社等  ・2010年度：契約金額2,200万円（前年比：275%）  ・2011年度：契約金額2,600万円（前年比：118%）・2012年度：契約金額4,200万円（前年比：161%）  ・2013年度：契約金額5,100万円（前年比：121%）  ・2014年度：契約金額5,900万円（前年比：115%）  ・2015年度：契約金額7,000万円（前年比：118%）  ・2016年度：契約金額5,800万円　※2016年より、部下の育成、リスクヘッジの観点から案件譲渡  ・2017年度：契約金額5,400万円  ・2018年度：契約金額5,800万円　※6月度決算 |

■2006年4月～2009年8月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ビジネスアプリケーション、システム開発・情報通信機器・メンテナンス及び、運用管理事業

◇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 | 主な職務内容 |
| 2006年4月  ～  2008年8月 | ○○支社 営業2課 |
| 【担当業務】  OA機器全般の新規開拓営業に従事。飛び込み、テレアポのみのアプローチにて新規取引先を見出し、カラー複合機、モノクロ複合機、IPビジネスホン、大型シュレッダー等を用いた提案型ソリューション営業の展開。また、既存顧客のフォロー業務（現状確認、新商品の提案）を行う。  【主な取扱商材】各種複合機、シュレッダー、ビジネスホン  【営業スタイル】新規80%、既存20%　新規顧客への飛び込み営業及び、既存顧客への深耕営業  【取引顧客】東京都内の業種を問わず、SOHO企業～中小企業全般  **◆取組と成果**  中途入社にて営業部配属の同期4名の中、当時最年少ながら常に販売成績はトップを維持。  飛び込みの営業の件数を1日あたり50〜60件と定め、確実に行う事で得た新規取引先への定期的な  往訪環境を整え、信頼関係を築き、継続したセールスをおこなった。3課からなる営業部内（18名）  での実績を評価され、グループ会社の株式会社WCL東京へ異動 |

■2006年4月～2009年8月　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：中古車販売・車買取事業　買取専門店「○○」を展開

◇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 | 主な職務内容 |
| 2002年7月  ～  2004年4月 | 車買取専門店「○○」事業部／アシスタントマネジャー |
| 【担当業務】  車買取専門店「○○」○○店にて、車買取営業及び、中古車販売に従事。自社店舗での来店型営業にて自動車の買い替え、自動車査定を実施し、車両評価を定め、流通相場データに基づき、買取価格の提示及び、対面による折衝。契約業務の後、名義変更等各種手続き業務及びオークション出品に向けた買取車両の加修作業を行う。  【営業スタイル】一般消費者に向けた車の買取営業・折衝（店舗来店及び、出張）  【取引顧客】千葉県内の一般消費者及び、新車カーディラー、中古車販売業者、板金工場  **◆取組と成果**  自発的に新車カーディーラーを含む、自動車販売業者への法人営業を展開。車両買取台数及び、売上成績を増加させました。営業姿勢が評価され、15年4月度にアシスタントマネジャー就任。 |

**［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**

私は好奇心と探究心が良い意味で強い傾向にあります。ビジネスの面においても新たな事案に対し、臆する事なくチャレンジをします。試行錯誤を繰り返し、小さな変化であろうと行動の伴うチャレンジを行う事で自身のモチベーションを保ち、様々な違いを見出してきました。同業他社が敬遠するような事案に対しても進んで取り組む事でチャレンジをしない者と比べ、業務内外にて様々な経験を積み、人脈を築き、機会を掴み、売上を含め、結果を残してきました。営業面ではより上のステージへ挑む為の多角的なアプローチ手段の模索し、販路を拡げる事が可能です。企画面では定期的にコンテンツのブラッシュアップを行うと同時にニーズに沿った新たなを企画制作し、実際に提案に取り組み、売上に貢献しました。結果、実績評価を得て少数規模ながらマネジメントに関する経験も積ませて頂きました。また、向上心を持ち合わせいる点も、自身の大きな強みではないかと捉えています。先ずは逸早く基礎知識・業務を身につけ、過去に培ってきた営業経験を存分に活かしつつ、自ら新たな業務を創り出す人材となるべく、幅広い経験を進んで積みながら、

貴社事業発展に貢献して参りたいと存じます。

以上