**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■**経歴要約**

新卒入社をして2年間、最大常時13棟のマンションを担当し管理のコンサル業務に従事し、部署異動により新築マンションの管理設計およびデベロッパーへの企画提案営業に従事してまいりました。その後一身上の都合により退職後、現職においてインターネット回線「NURO 光」の代理店販路における販売業務を担当いたしました。

|  |
| --- |
| ■**職務経歴**□2010年4月～2017年12月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月◆事業内容：マンション管理事業◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2010年4月～2012年3月 | 東京支社 |
| 管理マンション担当者として、マンション管理組合へのコンサル営業、居住者の相談窓口等を担当。【主な担当業務】・管理を委託されたマンションより管理費の徴収・点検・清掃・管理員の派遣等の運営・マンション内のトラブル解決・理事会・総会の運営サポート、打ち合わせ（理事会・総会）、説明会等・資産価値向上の提案等【担当地域】東京西部（武蔵野市〜多摩市）【担当数】分譲マンション常時約13棟（内100世帯超大型マンション3棟、合計約700世帯）【営業スタイル】電話、管理組合との打ち合わせ（理事会・総会）、説明会等【主な実績】2010年から退社時に至るまで当時担当のマンションは管理委託契約の解約はゼロ。お客様との関係性も良好な状態を維持。担当マンションにおいてはお客様からの要望に迅速かつ確実な回答・ご提案をし、また現場に足を運ぶことを常に意識しお客様や管理員との良好な関係性の構築に努めた。 |
| 2012年4月～2013年3月 | 管理企画部　企画課 |
| リノベーションマンションの企画販売、既存管理マンションでの営業ツールの企画制作、大規模防災イベント企画・運営等を担当。【主な担当業務】・中古マンションに付加価値を与えるリノベーションの企画提案（3棟担当）・管理マンション全件で配付する防災パンフレットやコミュニケーションボードの企画制作・地域を巻き込んだ管理マンション向けの大規模防災イベントの企画運営　等【主な実績】管理会社としては初の試みとなる、デベロッパーと共同売主としてリノベーションマンションの企画を担当。管理会社のメインの担当となる。■管理という視点から中古マンションへの付加価値の提案を行い、粗利で9,200万円を計上（社内では最も大きなプロジェクト）■リノベーション内容において2013年度グッドデザイン賞を受賞し、テレビ取材を受ける■デベロッパー社内では本案件にて社内MVPを受賞し、その後さらに2棟の案件を担当大規模防災イベントでは、社内に対して企画立案し、5回実施。NPO法人や様々な業者、社内関係者（各回約50～100名）を巻き込みながらイベントを運営。管理マンションのみならず地域の方々に参加いただき、また大きなイベントでは行政の後援をいただき、当日の来場者数は2,600名を超えることもあり大盛況であった。（防災イベントの来場者数 : 前年比で250%増）その後、参加いただいた他社の管理マンションの理事より、マンション管理会社の変更についてご相談あり。 |
| 2013年4月～2017年12月 | 管理企画部　管理計画課 |
| 部内組織編成により部署異動。新築マンションおよび戸建て（団地）の管理内容の企画立案新サービスの導入検討・デベロッパーへの管理受託営業を担当。【主な担当業務】・新築マンションの点検や清掃、管理員・コンシェルジュ等の配置、管理費の設定等を企画・法令を遵守した住みやすいルール作り（管理規約の作成）・デベロッパーへの管理受託営業・マンション・戸建てに入居するまでのお客様の手続き担当・相談窓口・マンション専用ホームページの企画運営等【担当地域】首都圏を中心に札幌から静岡まで【担当数】常時約10棟（約600世帯）【ポイント】デベロッパーに対し、マンションの規模や地域性に合わせた点検・清掃等の管理内容の提案、居住者ルールの設定、新サービスの提案等を行い、管理受託に向けた営業に従事。■個人年間受託目標戸数100戸に対し、132戸の受託実績（達成率132%）■その他、グループ会社の管理受託は個人で年間279戸■新規案件がある際にはデベロッパーからの指名で担当を任命されるなど、デベロッパーとの良好な関係性を構築。■マンション専用ホームページの企画運営では、管理会社の新サービスとして立ち上げから担当し、2017年時点では400棟以上の管理マンションに導入してお客様にご利用いただいていた。 |

|  |
| --- |
| ■**職務経歴**□2018年1月～現在　▲▲株式会社　（正社員）※在籍期間：●年●か月◆事業内容：インターネット接続サービスの提供◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年1月～現在 | NURO事業部　営業部　チャネル開発課 |
| So-netが提供するインターネット回線「NURO光」において、代理店販路における販売業務、およびキャンペーン立案や販売促進企画業務、新規開拓業務を担当。【担当業務１】営業担当業務 ・担当代理店4社のインターネット回線販売業務の管理 ・エリアや顧客層等の分析・マーケティング業務 ・担当代理店との定例ミーティング 【担当業務２】新規開拓・企画担当業務 ・新規キャンペーンの立案、販売促進 ・新規販売代理店の開拓および立ち上げ ・新規代理店候補への電話および飛び込み営業 ・通信業界および他業界企業との協業による回線および相手先企業の商材のクロスセル販売企画 【担当地域・担当数】関東および関西、代理店4社（販売員合計70名程度）【主な実績】担当代理店において、販売員へ向けた定期的な勉強会や最新情報の共有、エリアや顧客特性に基づいた販売戦略の立案により、6ヶ月間で顧客獲得数約15倍の成長を達成。（歴代全代理店内で成長率第3位）また代理店内の販売コンペの企画により、販売員の生産性向上に努めた。さらに自身が企画立案した販売キャンペーンにより、全代理店の顧客獲得数を1.3倍に拡大した。 |

**■保有資格**

・普通自動車免許（●年●月取得）

・管理業務主任者（●年●月取得）

**■PCスキル**

・ワード、エクセル、パワーポイント ※初級レベルですが一通り使用経験はあります

■**活かせる経験・知識・技術**

【企画提案力】

自分の仕事に線引きをせず、また前職の「マンション管理会社」や「インターネット提供会社」という枠にとらわれずに様々な部署や関係会社と連携・企画提案し、これまでにない取組みに挑戦して参りました。新たなサービス・取組みの提案の際には、お客様のメリットを第一優先に、さらに自社のメリット、関係会社のメリットを考え、お客様含めてWINWINの関係となるよう意識して企画提案を行っておりました。

【巻き込み力】

前職におけるマンションリノベーションや大規模防災イベント、また現職における新規キャンペーンの企画立案や他業界企業との協業による販売促進企画等、社内関係部署や協力会社等の多くの関係者を巻き込んでプロジェクトを推進しておりました。日頃から社内外においてコミュニケ－ションを欠かさずに良好な関係を築き、誰に何をお願いすべきか、目的やターゲットは何かを明確にし、協力を仰ぎ、プロジェクトを成功に導いて参りました。

以上