**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2009年9月～2013年12月　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：中小企業、個人事業主への税務会計コンサルティングサービスの運営と営業

◇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 | 職務内容 |
| 2015年4月～現在 | 東京営業部【担当業務】・会計サービスの営業（新規獲得）・顧客フォロー（担当顧客約1,000名への税務アドバイス等）・セミナーの定期開催（40～110名へのプレゼン）【取り組みと成果・評価】・営業に関して、自分の成功ロジックを構築。（ある商材に対しては、毎月目標200％～400％達成）　※東京支社で研修を提案し開催。　※その後全国支社からも依頼を受けロジックを共有。　→その結果、東京支社をはじめとした他支社でも業績が伸びた。（例：全国業績ランキング60/69位のメンバーがランキング5位に）・セミナー開催後の成約率上位（営業部メンバー平均の2～3倍）をキープ。＜身についた知識・スキル＞・営業スキル（営業ロジックを自ら考えて行動に移すことが好き）・対人スキル（既存顧客へのフォロー業務も行っていたため）・プレゼンテーションスキル（定期的なセミナー開催により、人前で話すことに抵抗がない）・税務会計知識・組織的役割の構築（組織の中で自分がいるべきポジションを把握し後輩を育成、営業部・チーム運営を補助）＜詳細＞・中小企業・事業主への会計サービスを提供するコンサルティング会社にて、競合他社が最も多い東京本社配属。・個人事業主向けのサービス営業を担当。・入社当時から先輩社員を含む東京本社での営業成績上位（達成率130％）となる。・営業での新規獲得とともに、担当顧客約1,000名との面談とフォローも行う。また、月の半数以上で開催されるセミナーでは平均40名、最大110名を相手にプレゼンを行いセミナー後の成約率は東京支社上位（メンバー平均の2～3倍）。・経験の中で営業ロジックを考え抜き、ひとつの商材では自分の成功パターンを確立し全国支社ランキングでもトップ3（毎月目標達成率200～400％）常連となる。・自分の業績を意識するだけでなく、そのロジックを全国支社へ共有することで在籍する事業部全体の業績アップに貢献することができた。例えば全国業績ランキング60/69位のメンバーが私のロジックを体現してくれた結果、ある月では5位となった。 |

**［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

**■活かせる経験・知識・技術**

・営業スキル（営業ロジックを自ら考えて行動に移すことが好き）
・対人スキル（既存顧客へのフォロー業務も行っていたため）
・プレゼンテーションスキル（定期的なセミナー開催により、人前で話すことに抵抗がない）
・税務会計知識
・組織的役割の構築（組織の中で自分がいるべきポジションを把握し後輩を育成、営業部・チーム運営を補助）

 **[自己ＰＲ]**

**【１】営業スキル**今までの営業経験を通して、戦略的に成功ロジックを考える癖がつきました。営業は勢いではなく心理的かつ戦略的だと考え自分なりに成功ロジックを構築し、これを東京支社をはじめとする全国支社へ共有したところ事業部全体の業績が伸びました。自分の営業成績が上がることよりも全国のメンバーが自分と同じように成功ロジックを体現できるようになったことを大変嬉しく感じたのを今でも鮮明に覚えています。

**【２】コミュニケーションスキル**

父の仕事の関係で転勤族だったため、新しい環境で新しい人間関係を作ることが自然とできるようになりました。初対面でも人見知りはなく、人と話すことが得意です。例えばイギリス留学では全寮制の中で日常生活を送るが、コミュニケーション能力を生かし現地の学生と交流するうちにTOEIC210点だった私が留学後には690点の英語力が身に付きました。

日々のコミュニケーション結果がわかりやすい形となったいい例だと思います。このおかげか、現職の営業でも全国支社ランキングで成績上位となることが多く実績を出せていると実感しています。

以上