**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社■■に入社。カスタマーサポートと新規開拓営業を経験しました。その後、個人事業主としてアンティークコインの輸入販売業を開業、月商約200万円程度の事業へと成長させました。更に営業力を身につけたいと考え、現在は人力車の●●に入社し、フルコミッション営業として全店ノルマ達成率3位や○○店月間売上記録などを更新しました。

**［職務経歴］**

■2014年3月～現在　株式会社●●（業務委託）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：人力車を使った観光案内・結婚式・イベント演出等

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年3月  ～  2016年12月 | 車夫として従事  入社後は人力車を引く車夫として、観光客向けの案内業務を行いました。  【営業スタイル】 新規営業　95％、指名予約 5%  【担当地域】 浅草、鎌倉、京都東山（シーズンによって出張ベースで各地を訪問）  【取引顧客】 観光地を訪れる一般顧客  【取引商品】 人力車による観光サービス  **◆実績**  ・2015年1月にフルコミッション制に変更し、チームリーダーに就任  **◆工夫した点**   営業として成果を出すにあたり、プレゼン方法の勉強と見直し、前年のデータ分析（気温、天気、競合人力車台数、売上等）、目標の細分化などの「準備」を意識し、それに基づいた「行動」を徹底的に行いました。また、ガイド力、語学力を高めることで、お客様のいかなるご要望にもお応え出来るようにしておりました。さらに一流ホテルやエンターテイメント施設からホスピタリティーを学ぶことで、大型予約視察や観光財団、東京オリンピック関連などの重要案件の際、指名を頂き、社内外における信頼を得ました。 |
| 2017年1月  ～  現在 | ○○店チームリーダーに就任  店舗のチームリーダーとして部下のマネジメントも行い、店舗全体の売上拡大に向けて働きかけました。  【営業スタイル】 新規営業　95％、指名予約 5%  【担当地域】○○エリア  【取引顧客】 観光地を訪れる一般顧客  【取引商品】 人力車による観光サービス  **◆実績**  ・全国11店舗内のノルマ達成率において銅メダル（3位）を獲得  ・○○店月間売上歴代記録を更新  ・○○店内における月間個人売上にて1位を複数回獲得  ・合格率一桁の難関資格「江戸文化歴史検定１級」に合格 |

■2012年10月～2014年2月　個人事業主

◇事業内容：アンティークコイン輸入販売業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年10月  ～  2014年2月 | 個人事業主としてアンティークコインの輸入販売を開始  海外ネットショップから国内オークションへの転売を行ったり、海外鑑定会社にてグレーディングした後に販売を行っておりました。海外ネットショップと国内相場のリサーチ、現地セラーとのメールでのやり取り、国内オークションへの出品作業、発送、アフターフォロー、財務管理など事業に関わる全てを行いました。  **◆実績**  ・平均月商：200万円程度  ・約25万円で仕入れたコインを90万円以上で販売することに成功  ・転売スクールの運営に携わり、コンテンツ作成、生徒のカウンセリング、講師を担当  **◆工夫した点**   転売において最も重要なことは商品のリサーチでした。過去のデータを大量に収集し、コインの年代、グレード、希少度を徹底的に分析しました。また、ネット上での販売で対面式ではないため、顧客との信頼関係を築くために迅速なやり取りとアフターフォローを大切にしました。 |

■2010年4月～2012年9月　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：貨物利用運送事業（航空、海上、鉄道）

◇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 |
| 2010年4月  ～  2011年9月 | カスタマーサービスに配属  3ヵ月の研修後に正式配属となり、バックオフィス業務を中心に担当しました。  【業務内容】  ・既存顧客からの輸送手配の受付  ・手配書の作成  ・オペレーション部署、通関部署、倉庫部署など社内各所との調整 |
| 2011年10月  ～  2012年9月 | 営業部に異動  部署異動後は営業として、新規開拓を中心に担当しました。  【営業スタイル】 新規営業　100％（既存顧客の横展開、電話営業、飛び込み営業など）  【担当地域】 全国各地  【取引顧客】 法人企業  【取引商品】 物流サービス  **◆工夫した点**  新規開拓営業を担当し、成果に繋げるために行動量を意識しておりました。テレアポからの開拓だけでなく、飛び込み営業の実施、既存顧客への紹介依頼など、考えられる開拓方法は全て試し、成果に繋げてきました。 |

**［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

**[自己ＰＲ]**

・個人事業主としてアンティークコインの輸入販売の経験があるため、即戦力として貴社に貢献することが出来ます。

・人力車のトップセールス車夫として提案営業の実績とノウハウがあり、貴社の営業にも応用、活躍することが出来ます。

・合格率一桁の難関資格合格や、TOEICスコア190点アップなど、学習意欲が高く、アンティークコインの歴史背景や政治経済などの知識を深め、お客様に信頼していただけるスタッフになることが出来ます。

以上