**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、大手引越し業者の個人宅への訪問見積もり営業に従事してきました。反響営業による活動をメインとし、見積もりのご依頼を頂いたお客様に引越しプランの提案、引越し付帯作業を案内し、ご成約頂く提案営業です。その後一度の転職を経て印刷から製本、取次への配送まで社内で一貫して行う、総合印刷会社の法人営業職に10年間従事してきました。内8年間は出版業界最大手の得意先を担当し売り上げに大きく貢献してきました。

**［職務経歴］**

■2006年04月～2009年04月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：引越運送、貨物一時保管、引越付帯サービス業務

◇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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2006年04月  ～  2006年07月 | 新人研修  ・ビジネスマナー  ・独自の見積もり支援システムの入力方法  ・10日間宿泊研修 (主に会社概要、営業研修、ロールプレイング、業界用語等)  ・1ヵ月間の現場研修 (ご成約頂いたお客様のご自宅に伺い引越作業)  ・1ヵ月間の見積もり同行 (先輩営業に同行し、実際の営業活動を確認)  2006年度新卒採用　個人宅訪問営業約50名　法人営業約50名　現場作業社約40名 |
| 2006年08月  ～  2009年04月 | ○○支社　営業部配属  【営業様式】お見積もりのご依頼を頂いた個人宅、法人事務所に訪問し、作業説明、引越プランのご提案、オプション案内を経てご成約頂けるようアプローチする完全反響営業。(約個人8割、法人2割)  【接客件数】月80件～130件(繁忙期、閑散期により変動)  【契約率】訪問件数に対し平均80.49％ (支店平均78％)  【売上高】2006年度(初年度)6000万 (支店内順位8名中6位)  　　　　　2007年度1億2500万(支店内順位8名中1位　東関東Cブロック約50名中2位)  　　　　　2008年度1億1100万 (支店内順位8名中1位)  【実績】2007年2月売上1250万 (2006年度新卒50名中8位表彰)  　　　　2008年2月売上1630万 (支店内過去最高売上記録) |

■2009年05月～2019年08月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：出版物を中心にDTP組版・製版、モノクロ印刷、カラー印刷、製本を請け負う総合印刷業務

◇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 | 職務内容 |
| 2009年05月  ～  2010年03月 | 営業職として配属  【研修期間】約1年間先輩営業が担当する出版社に同行し、電話応対、原稿引取業務、納品、伝票作成、見積書・請求書作成、印刷用紙手配等の実務経験を交え幅広く業界知識を習熟。 |
| 2010年04月  ～  2011年 04月 | コミックスに特化した営業職に正式配属  【営業様式】既存顧客のフォロー、新刊を頂くため交渉する深耕営業  【担当業務】既存顧客の出版社に新刊を頂く交渉から納品までの全て業務を自身で担当  　　　　　　研修期間で学んだ実務に加え  　　　　　　・見積もりによる金額交渉  　　　　　　・発売までのスケジュール確認  　　　　　　・原稿入稿から校了までの校正業務  　　　　　　・印刷、製本、配送手配等、納品までの社内スケジュール調整  【新刊契約点数】月平均11.75件 (会社目標月10点) |
| 2011年05月  ～  2019年 08月 | 人事異動により得意先変更  ・2011年5月より出版業界最大手の得意先を担当  ・2012年4月より営業第1部得意先担当(主任格)に昇格  ・2016年4月より営業第1部次長に昇格　チームスタッフ計2名をマネジメント  【担当業務】 ・進行管理  ・既存顧客のフォロー  ・新連載開始時の読者反響調査、単行本化の際自社への新刊受注開拓  　　　　　　 ・直属チームスタッフの教育、承認作業  　　　　　　 ・得意先制作部、編集部との良好な関係を築く為の会食へのお誘い  【担当顧客】東京都千代田区内の出版社5~6社  　　　　　　出版業界最大手のコミックスから個人事業主の書籍出版まで幅広く担当  　　　　　(商談相手は制作部主任、課長、部長、進行担当は編集、副編集長、編集長)  【売上高】2016年度7億2977万　(営業約50名中1位　営業総売上68億)  　　　　　平均受注点数　新刊10.4点：重版60.4点(営業平均　新刊14.01点：重版18.5点)  　　　　　　2017年度7億8758万　(営業約50名中1位　営業総売上70億)  　　　　　　平均受注点数　新刊11.9点：重版58.4点(営業平均　新刊14.31点：重版15.9点)  　　　　　　2018年度7億4290万　(営業約50名中1位　営業総売上74億)  　　　　　　平均受注点数　新刊10.8点：重版68.8点(営業平均　新刊14.47点：重版22.17点) |

**［資格］**

・コンピュータ利用技術検定　2級（●年●月取得）

・ワープロ実務検定　3級（●年●月取得）

・全商簿記検定2級（●年●月取得）

・普通自動車免許第1種（●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]**

研修期間を終え、初めて自身で担当する得意先がコミックスに特化した出版社でした。その後の取引で毎月の社内目標を達成した実績を認められ、業界最大手の出版社を担当する事となりました。社の売り上げに大きく関わる出版社を担当することに重圧を感じる中、どの様にしたら顧客と良好な関係を築き、既刊のフォローと共に新規の契約を頂けるかと考え、私が徹底したことは次の2つです。

**【１】お問い合わせに対する迅速な行動**

制作部から頂く様々なお問い合わせの中で、最も緊急性のあるものが短納期での重版依頼です。納期が決まり次第資材部、販売部、編集部へと連絡が行き渡り正式な納期が決まるため、素早く社内調整しご連絡することを心掛けました。その際早めの納期のご提案だけでなく、ときには資材部、編集部へのご連絡を自ら買って出て、交渉をより円滑に進めるよう努めました。

**【２】徹底したスケジュール管理**

一つの新刊が書店に並ぶまでに、ときには同業他社数社と協力し発売に至る案件もあります。通常そういった場合材料が揃い製本作業を開始するのですが、ただ待つだけではなく、定期的に編集部に進行状況を確認し遅れている際には自ら他社にご連絡し、その後のスケジュールまで綿密に打ち合わせしました。その結果、スケジュールの遅れによる発売延期がある業界で、在職中一度も経験することなく勤め上げることが出来ました。

以上の二つを『継続』することにより地道ながらも得意先の信頼を獲得し、対応の早さは取引のある印刷会社の中でも1番とのお墨付きを頂きました。またチームスタッフの協力もあり在職中は、同出版社内で1番のコミックス部数シェア率を獲得することが出来ました。

以上