**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2016年5月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：インターネット関連

◇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 |
| 2016年5月  ～  現在 | 【営業先】弁護士を中心とした各士業事務所  【営業スタイル】新規7割、既存3割 【担当業務】 ・新規顧客開拓（電話でのアポイント獲得、訪問、ヒアリング） ・既存顧客フォロー（現状の確認、新商品の提案） ・新人研修  【実績】 ・2017年度上期：1600万 1位/40人中（全体MVP賞） ・2017年度下期：1400万 2位/30人中 ・2016年度上期：1300万 3位/30人中（新人MVP賞）  2018年以降リーダー昇格し部下のマネジメントが主な業務となったため個人業績はなし  ・2018年度上期：マネジメント人数2名 部下の2名中1名が目標達成 ・2018年度下期：マネジメント人数4名 部下の4名中2名が目標達成  現職では営業として士業事務所を顧客先として新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。現職を経験し、クライアントを巻き込んで商談を進める力や目標達成から逆算して行動に落とし込む習慣が身に付きました。また現職では、チームリーダーとして部下7名のマネジメントを任されており、部下の育成や管理も経験しております。これらの培ってきたスキルを貴社でも活かしたいと思います。 |

■2013年4月～2016年2月　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ファッション・アパレル・アクセサリー(小売)

◇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 |
| 2013年4月  ～  2016年2月 | 【担当業務】 ・接客、販売 ・マネジメント 【ポイント】 来店されたお客様への接客だけではなく、長期的な顧客獲得のために、普段の会話からお客様のニーズを読み取り、定期的に顧客簿に記録することで、顧客１人１人あった適切な提案をすることができました。 |

**［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]**

**＜ヒアリング能力＞**  
前々職でのアパレル販売員としての接客の経験からは、お客様との信頼関係の大切さを学びました。こちらからの一方的な提案だけではなく必ず入念にヒアリングを行い、お客様にあった提案をすることで、信頼関係が生まれ、新規顧客獲得と同時に個人売上目標達成、店舗売上目標達成に貢献致しました。

**＜説明・提案力＞**  
前職の営業職からは、受注率、単価を上げるため、質問力、提案力を学びました。無形商材の提案だったため、始めはわからないことや課題も多くありましたが、いま顧客がなにを必要としているのかを聞き出すために、より深い質問することを心がけた事で、提案力が向上し、徐々に受注率、受注単価があがり、MVPの獲得ができました。

私の長所はポジティブ思考と粘り強さです。前職で様々なお客様の対応で挫折しそうになったことが多々ありますがポジティブに物事を考え、気持を切り替えながら諦めずに問題解決に取り組むことで粘り強さが身につきました。自分にできることを精一杯行い、周りの方からアドバイスいただいた時は素直に実践することを心がけています。現状に満足せず目標を高く持ちどんどん新しいことにチャレンジし、自己成長しながら能動的に行動し、自己成長したいと考えております。

以上