**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学在籍中にインターンシップ生として前職である株式会社●●にて業務に従事しておりました。ドッグウェアを販売している企業の競合分析、市場分析、外部環境分析や営業同行を行いました。その後、正式に同社へ入社しました。入社後は、サイト分析、チャットボットの拡販PJ、人事業務など幅広く経験しました。

**［職務経歴］**

■2019年3月～2019年9月　株式会社●●

◇事業内容：Web広告代理業、コンテンツ制作、アプリ開発

◇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 |
| 2019年3月～2019年9月 | **◆業務内容****①：【サイト分析】**・グーグルサーチコンソールとグーグルアナリティクスをもとにサイト分析業務を実施例）デバイス別、チャネル別など様々※時には自ら分析する項目を考え分析を行いCLに提出※Googleアナリティクス個人認定資格取得**②：【 チャットボットの拡販プロジェクト】**・プロジェクトのリーダーに任命され、営業企画の立案および遂行を行う　 例）業務設計、ターゲット策定など・チャットボットのセミナーへ参加し、周辺知識の習得・トークスクリプトのフォーマットがない為、0からスクリプトを作成・国内外にあるチャットボット80社の調査（値段、特徴等）・上記の中から厳選したベンダーの与信調査をした後、自ら打ち合わせ設定・実施（6件）・顧客ターゲットの選定と営業先リストの作成、営業（テレアポ）実施**③：【 MEO 拡販プロジェクト】**・チャットボットの次に拡販する予定であったMEOの基礎的な学習を行う**④：【人事系の業務】**・一次面接を担当し、学生との面接を実施（約15件）・合同説明会において学生の質問に対する受け答えおよび学生の採点・採点結果を上司に提出し、自分が良いと思った学生を社長に提案※3人提案したがすべての学生が一次面接にきた**◆主な営業実績**（チャットボットの拡販プロジェクト）・架電先リストの作成　　100件/日・テレアポ　　　　　　　100件/日 　※アポ率は約3%（コネクトからのアポイント取得の率）・新規営業実施数　　　 約10件/月 ※単独で実施・受注　　　　　　　　　 1件　　 ※妊活サプリメント取扱会社から戦略立案業務を受注例）市場分析、外部環境分析、競合分析、3C、4P、SWOT分析、ソーシャルリスニング**◆工夫した点**チャットボットを拡販するにあたりトークスクリプトや営業リストの作成業務を一から行いました。当初は全くアポイントの獲得ができなかった為、トークスクリプトおいて主に下記の改善を積み重ねました。(1).マーケティング担当者へ繋がった際には、まず最初に商品のメリットを３つ説明する(2).お客様の都合の良い日は聞かずに自ら商談の候補日を提示するその結果、最高で１日に４件のアポイントを獲得できるようになりました。 |

**［PCスキル］**

・EXCEL（IF関数やVLOOLUP関数などを利用して表を作成可能）

・POWERPOINT（お客様にプレゼンできるレベルまで作成可能）

・WORD（基礎的なレベルまで）

**［身についたスキル］**

・マーケティングリサーチやデータ集計業務

・インサイドセールス

・ゼロから商材を販売する力

・請求書・見積書の作成

・秘密保持契約書の作成

・有形商材の法人営業

・ブラインドタッチ（タイピングソフトの寿司打を毎日やっていた）

・業務設計をし、業務を進行させることが可能（プロジェクト推進力）

 **[自己ＰＲ]**

**■経営目線の業務遂行**

経営者直下で業務を行っており、組織全体を見渡しながら仕事を創出し実行していました。会社の規模が小さいため、一人一人の営業成績が大きく経営状況に反映されます。そのため、自分が収益を確保しなければならないという危機感を強く持ち仕事に取り組みました。営業成績を向上させるために意識して取り組んだのは下記の2点です。

(1)自ら商談用のトークスクリプトの作成およびセールスステップの可視化と営業のマニュアル化、それらの改善

(2毎週、1週間で行う業務を洗い出し、定性・定量目標を設定

上記項目を徹底して行うことで、初めてアポイントを獲得したお客様から受注を頂き、早期の売上創出に繋げることが出来ました。私の強みは常に危機感を持ちながら仕事に取り組むことができることだと考えております。