**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に入社をし、中古車販売の営業担当として従事しました。ご来店いただくお客様への対応、休眠発掘の対応等から営業を行い、同期内においてトップの成績である月間28台の販売、達成率186.6％を残すことができました。その後、株式会社▲▲に入社をし、株式会社■■に出向をしております。リクルートトップパートナーとして広告媒体の営業職に従事しております。2017年度にはリクルートトップパートナーの中で通期表彰を受け、2018年から大手顧客を担当しております。

**［職務経歴］**

■2013年4月～2015年9月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：自動車（新車・中古車）販売・整備・部品用品販売・損害保険代理店

◇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～2015年9月 | ○○店 配属○○店に配属をされ、新規顧客がご来店頂いた際の対応、休眠発掘の営業職として従事。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：ご来店型、休眠顧客への架電【担当地域】奈良県エリア【取引顧客】個人顧客、休眠顧客【取引商品】新車、中古車、部品用品、車両保険等【ご来店数】平日：6～8組　休日：20～30組**◆営業実績**・2014年1月販売数：28台　※達成率186.6％ |

■2015年11月～現在　株式会社▲▲（株式会社■■に出向）（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：リクルート専属広告代理店業、経営コンサルティング業、人材総合サービス業、デザイン業

◇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 |
| 2015年11月～2017年12月 | 本社配属 エリアサービスとして、奈良エリアの企業に対してリクルートの広告媒体の提案営業に従事しました。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業※新規で開拓をした企業を既存顧客としてフォローしております。【取引顧客】奈良エリアの法人企業【取引商品】リクルート広告媒体（タウンワーク、リクナビ、はたらいく等）**◆営業実績**・2016年度年間実績：2400万円・2017年度：リクルートトップパートナーの中での通期表彰を受賞※4Q全てで必達をしており、受賞いたしました。 |
| 2018年1月～現在 | ○○オフィス 総合企画部 配属 大手の顧客担当として営業職を担当しております。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【取引顧客】大手企業担当（50社程を担当）【取引商品】リクルート広告媒体（タウンワーク、リクナビ、はたらいく等）**◆営業実績**・2018年度3Q：予算達成　※達成率110％・2018年度4Q：予算達成　※達成率103％・2018年度下半期売上：3,500万円 ※達成率105％ |

**［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]**

エリアの中小企業担当、総合企画での大手企業担当として、人事から経営層まで幅広いポジションの方とやり取りをさせて頂いております。各層に合わせてのプレゼンテーションはもちろんのこと、顧客と課題に向き合い、データを活用した提案をすることを意識しています。その結果、2017年度の通期表彰、2018年度下半期の予算達成をすることができました。

今まで営業職として、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても一早く即戦力になれるように努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上