**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

建材商品を扱う商社の法人営業として約3年、そして現在は、イベント設営業者の営業として約1年、既存クライアントの深耕・新規クライアントの開発や業務拡大を実施してきました。具体的にはクライアントの計画しているイベントを、集客性・安全性の両面から見てより良いものにする為、設営に関するコンサルティングや実際の施工管理、更には、イベントに使用する什器類や印刷物等のデザイン・製作のディレクションも手掛けております。

50万程度の規模の地域のお祭りは個人で、大規模なイベントはチームで取り組む等、物件やクライアント毎に体制は異なりますが、与えられた年間目標の達成にまい進しております。また、インサイドセールスを活用した新規獲得にも携わっており、WEBフォームからの問い合わせや電話による問い合わせに対する一次対応の担当として、クライアントの要望を、可能な限り正確に社内に伝えるという役目も担っております。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2018年10月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：鉄鋼製品・建材製品の販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2018年10月 | 【営業スタイル】既存営業　20％　新規営業　80%  【担当地域】神奈川県横浜市  【取引顧客】ゼネコン、地域の土木工事施工業者  【取引商品】鉄鋼製品・建材製品、土木工事の施工請負  【執務内容】  横浜市内に拠点を持つ土木工事請負業者、またはゼネコンに対する、鉄鋼製品・建材製品の販売代理店・施工代理店。個人としましては、小規模な地元の施工業者を主な対象とした新規営業を行っておりました。流れとしましては、クライアントから依頼のあった物件に対する納品管理及び施工管理を行うというものになります。入札物件の場合は使用する部材も厳密に指定されている事が多く、それらを的確に拾い出しつつ、複数いる下請け業者の中から最適な所をコンダクトするという業務になります。  **◆工夫した点**  新規顧客の開拓がメインになる為、毎日のように事務所に顔を出すのは勿論、たとえ領域外の工事現場であっても、そこがクライアントの担当している作業現場であれば顔を出し、とにかく覚えてもらう事を優先しておりました。その姿勢が評価され、担当リストの50社のうちの4社を長期顧客化する事ができ、退職するまでの間に、単価500万円程の大規模工事も3件担当させて頂きました。 |

■2018年10月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：屋外・屋内イベントのプロデュース

◇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 |
| 2018年10月  ～  現在 | 【営業スタイル】既存営業　70％　新規営業　30%  【担当地域】東京都、埼玉県  【取引顧客】○○工業、○○ホールディングス、○○、東京都・埼玉県の各自治体  【取引商品】イベントの企画・施工管理、イベント関連部材のレンタル、什器類、印刷物の製作  【執務内容】  ○○工業様を始めとするクライアントの企画するイベントのコンサルティング及び施工管理。また、それに付随する什器類・印刷物の製作。個人としましては、埼玉県の自治体のお祭りを担当しながら、○○工業様にて企画しているイベントにも、そのプロジェクトチームとして携わっておりました。流れとしましては、電話やメールなどで頂いた問い合わせを基に図面や提案資料を作成し、それをクライアント側の企画内容と擦り合わせながら、一つのイベントを作っていくというものになります。基本的な資料作成能力は勿論、簡単な製図・デザイン、更には設営の能力も求められる仕事ではありますが、デザイン・設営共に専門の部署がありますので、各方面と連携を取りながら、イベントをトータルプロデュースしていく形の業務を行っております。  **◆工夫した点**  テント等の、イベントで使用する部材に対する知識に疎い方が、クライアントの担当者でわる事が多い為、だいたいの完成イメージや価格感が分かる様な資料を作成し、ヒアリングした内容を基に作成した会場レイアウト図と共にお見せする事により、商談の場を円滑に進められるよう心掛けております。　また、こちらから企画提案をしなければならない事もある為、時には先輩方にアドバイスを請い、自分自身の知識を強化しながら、提案の幅を広げられるよう心掛けております。  更に、急な内訳変更の多い業界になる為、直前に新規発注をしたクライアントから手間賃を徴収する、本番時にも、サービスとして部材・人手を少し多めに入れておく事により、早めに仕様を確定してもらえる様にクライアントを促し、仮に直前での変更があった場合でも最小限の負担で済む様な工夫をしております。この工夫が直接業績に反映されているわけではありませんが、今年はスムーズに終わったというお褒めの言葉をクライアントから頂く事が多く、社内の施工部からも、負担が減ったという意見を頂きました。  ・2016年度年間売上目標●●万円に対し、実績●●万円（達成率●％）  ・物流拠点のシェアを60％→80％へシェア拡大  ・クレーム推移、前年度10％減少に成功  ・各配送パートナー別に「クレームカルテ」を作成  **◆工夫した点**  １）顧客ニードのフォローアップ  各配送エリア別に顧客が抱える問題点や要望をヒヤリングし、毎朝のミーティングで社内共有を徹底した。  ２）配送品質向上のため、研修の企画と実施  ・配送品質管理向上の為、エリア毎のクレーム推移をKPIで数字化し、毎月１度、配送品質研修を実施し品質改善に取り組んだ。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

**［PCスキル］**

・作業ソフト(Word、Excel、Powerpoint、Adobe Photoshop、Adobe Illustrator)の基本的な使い方、簡単な動画編集

**[自己ＰＲ]**

私はまず、クライアントの思い描いているイメージを、資料という形で有形化・記録化する事を重視しております。そこから、実現の為に抱えている課題を特定した後は、その解決に結びつけるため、経験と調査・勉強を軸としたあらゆるプロモーション手法の中から、最適なプランを提案し、その上でお客様の要望を可能な限り実現させる事の出来る妥協案を共に作り上げていく事により、信頼関係を構築していく事を目指しております。心がけていたのは、イチ業者として、言われるがままやるのではなく、知識と参加者としての視点の組み合わせで、事前に起こりうるトラブルを潰していくという営業スタイルでした。このスタイルだからこそ、クライアントからの満足を得られる事が出来ていると思っております。

勿論これらのことは、個人の力だけではなく、仲間・社内外のスタッフや、様々な関係会社と良好かつ強固な関係値を構築し、業務を進め、またそれらの中から知見を吸収できたことによるところが大きいと考えます。

今後もこの姿勢を基本とし、どんな仕事でも自身のスキルアップを図り、会社の売り上げに貢献できるよう熱心に働きます。

以上