**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

一貫して営業職として勤めて参りました。株式会社●●に新卒入社。新規開拓営業を中心に自社メディア、イベント、研修、制作物、新卒紹介、情報誌、適正テストなどの幅広い営業活動に取り組みました。教育担当としても新入社員の育成に従事致しました。▲▲株式会社で は事業を拡大していく中での社内の課題解決やスケールにあたっての収益化ポイントの検討実施を致しました。2018年9月に入社した■■株式会社では、リードの獲得から営業フロー構築、採用活動のサポートまで担当し、会社の拡大に邁進しております。

**［職務経歴］**

■2018年9月～現在　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：コンテンツマーケティングに関する営業、分析、採用業務

◇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 |
| 2018年9月～現在 | メディアプランニング事業部　【担当業務】営業、採用担当 SEO記事コンテンツ制作をしたいクライアントに対しての営業に従事。営業組織構築も行 い、リードの獲得から納品までのフロー構築や採用業務(媒体やエージェントの選定、面 接フローの構築)も行う。また、代理店チームのマネジメントも行い、営業の面を広げて いく活動を行いました。​**◆​実績**リード獲得の再現性構築 ・代理店チームマネジメント ・顧問選定  |

■2017年9月〜2018年8月 　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月
◇IT・WEBエンジニア特化の転職就職支援サービスサイトの企画運営業務
◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2009年9月～2013年12月 | 法人営業部【担当業務】新規営業 エンジニア採用を行う法人に対して、自社サービス『○○』を用いた採用コンサルティン グに従事。商材は自社メディアとなっているが、自身で代行サービスや有料インタビュー 記事、イベントなどを企画実行。社内業務フローの改善なども行う。​◆**​実績**応募者数の増加 ・代行サービスの導入 ・有料インタビュー記事導入 ・イベントの実施 |

■2011年4月〜2017年5月 株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月
◇事業内容：就職情報誌の提供、求人及び採用活動に関するコンサルティング業務
◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年10月～2017年3月 | 就職事業部【担当業務】新規、既存営業 新卒採用を行う法人に対して、自社サービスを用いた採用コンサルティングに従事。 商材は自社メディア、イベント、制作物、適正テスト、情報誌、新卒紹介、データベース など。 営業フローとして、テレアポ、初回訪問(ヒアリング/目的、課題の抽出)、提案、フォロー と一貫したセールスプロセスを行う。新規営業50%、既存顧客営業50%の割合で活動。**◆実績**・個人目標 約8000万円に対し110%達成。(2015年10月〜2016年3月/6か月) 約5000万円に対し140%達成。(2014年10月〜2015年9月/12か月) ・2014年4 月〜9 月下期の新規契約獲得社数では 300 人中 5 位を獲得。 →契約社数15社→下期部長賞獲得 ・担当企業は年間約60社程度、新規開拓企業は年間10社程度。 ・教育担当として、新卒者1名、中途入社1名の教育に従事。  |

**［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]**

**【バイタリティ・行動力】**
私は成果の出せる人間です。目標をたて、そこに向かって行動することができます。 2014年4月-9月に●●での新規契約社数において300人中5位を獲得し、下期部長賞を頂きました。その 成果を得る中で、圧倒的な行動量を心がけ、一般的には1日10件前後のテレアポをする営業が多い中、私は 毎日50件~100件、そして合宿中などだれもテレアポをしない日も私はテレアポを実行しました。その結 果、300人中5位という成果を出すことができたと考えております。
**【多様な営業経験】**
 ルート営業有形(法人)、新規営業無形(法人)、金融営業(個人、法人)と様々な営業をしてまいりました。 ルート営業ではお客様との深い関係構築を、新規営業ではその場で信頼関係を築ける術や営業スキルを、金 融営業では信頼関係をつなぐネットワークスキルを身につけることができました。
**【後輩指導】**
●●時代には中途入社1名と新入社員1名の営業教育担当にも携わりました。テレアポ数、訪問数、提案 企業数などの目標設定を行い、その進捗管理を行いました。毎晩のフィードバックは欠かさず行い、営業同 行を行う中でリアルタイムでのフィードバックも行いました。また、メンタル面の管理の意味から、不安や 心配ごと、今思っていることなどを深く聞くことによって不安も軽減できたと思います。結果として、教育 をした後輩は営業初月には初受注をし、約半年後には500万円の大型受注も獲得することができました。
**【収益化ポイントの企画実行】**
▲▲では収益化ポイントの企画を致しました。ほぼ企業とエンジニアのマッチングでしか収益を出せておら ず、収益を増加させることが難しい状況でした。そこで、収益化ポイントの提案を社内に致しました。 一つ目が代行サービス、二つ目が有料インタビュー記事掲載、最後がイベントです。結果として、代行サー ヒスと有料記事掲載で100万円の売上をつくることができ、代行サービスを実施した企業は採用の成功も致 しました。会社の拡大の足がかりとなる成果をつくることができたと思っております。
**【リード獲得から営業フロー構築】**
■■では、リードの獲得から新規既存顧客の営業、採用活動など幅広く担当。営業組織の体制がない中でリード獲得から初回訪問までの流れを体系化しております。また、営業ナレッジの共有などもマニュアル化・データ化し今後入社してくる方でも簡単にキャッチアップができるように仕組み作りをしております。

以上