**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

1社目では、美容業、飲食業に対するPOSシステム、CRMシステム及びアプリを法人顧客に対して提案。担当は新規開拓の営業をしており、テレアポでのアポイントを取り、その後顧客の状況や課題に応じ、お店ごとに変わる提案を心がけておりました。入社一年目の1月には主任として部下5名のマネジメントを行いながら、個人としても引き続き新規営業を行いました。2社目では、ディーラー、中古車販売店に対するオートクレジット、ワランティ（自動車保証）を提案。担当は既存営業を中心としており自身で毎日のルートを決め、クレジットを利用していただく為、関係性の構築に努める事。店舗ごとに合わせた営業スタイルの理解からお店ごとに変わる提案を心がけておりました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2016年6月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：POSシステム、CRMシステム、アプリ

◇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 |
| 2015年4月  ～  2016年6月 | 大阪システムソリューション1課　／　営業職  大阪本社として、各地に支社を設けていて、大阪本社の関西を中心に中部や四国地方に対して中小規模の法人営業を担当。新規の顧客にテレアポでの提案、及びアポイントにより営業に出向きPOSシステム、CRMシステム、アプリの営業。他社からのリプレイス等を提案。  【営業スタイル】新規営業　95％　既存営業5％  【担当地域】関西全域、四国、中部地方  【取引顧客】美容業、飲食業、整体院、整骨院等  【取引商品】POSシステム、CRMシステム、アプリ  【実績】2015年度　　年間総売上＝約1020万　予算達成率114.8％  【工夫した点】  営業で契約を頂く為に、購買心理等を勉強し、他社との比較、自社の強み、弱みを分析し、差別化された提案を行なっていました。 |

■2016年11月～2019年10月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：新規開拓営業、オートクレジットのファイナンス事業の促進営業、ワランティ事業、海外事業

◇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11月  ～  2019年10月 | 営業統括部　／　営業職  東京本社として、各地に支社を設けていて、大阪本部にて3年勤務  入社後2018年度営業成績全国1位  【営業スタイル】新規営業　5％　既存営業95％  【担当地域】大阪北摂エリア、兵庫県東部エリア  【取引顧客】中古車販売店  【取引商品】オートクレジット、ワランティ、その他Fee  【実績】2018年度　粗利益予算達成率：167.8％　取扱高達成率：189.2％  　　　　2018年9月期、全社単月取扱高レコード  【工夫した点】  前職から、現職に転職するにあたって自身が営業だけでなく人生の中で掲げている思いがあり、自分自身以外の誰かの為に仕事をするという事であり新規営業の比率が少ない事もあり、既存顧客である取引先に対し、オートクレジットを利用頂くには第一に相手の立場に立つという事。言葉にせずとも求めている事を察する事、取引先だけでなく社内の内勤の方々が働きやすい、少しでも楽を出来るようにと考え仕事をする事で社内の協力も有り営業成績も1位を取らせていただく事が出来ました。 |

**［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]**

**【１】行動の細分化**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎月のタイムマネジメント、月を三分割した上で10日毎の目標を書き出しそれを日に割り返して、毎日実行するということにこだわって仕事に取り組む。その結果、多少のイレギュラーにおいても仕事の遅れを把握でき、優先順序を明確にした上で仕事に取り組む事によって月の目標に対しても数字につながり、結果として出ているのかと思います。

**【２】自分自身が嫌がる行動**

現職にあたり、前職の新規開拓の営業とは違い、回数を重ねて関係性の構築に努める事が重要であり、尚且つ、信販業界では後発の会社である事から先行の信販会社よりも関係性の構築に努める事が重要でした。そのような境遇でどうすればクレジットを取り扱って頂けるかを考えた際に、営業車にて営業を行っておりました。車の停めにくい場所、行きにくい場所にある店舗へは行く回数が減ってしまう事が明確でした。自分自身が嫌である事は他人も嫌であるはず、という考えから、同業他社よりもそういった店舗を中心に回る事、例えば雨の日にこそ、遅くまで少しでも多くの店舗数を回る事により、取引先の時間が空いている事が多く密な話を出来ると考え、こういった事から取り扱い実績の増加に繋がったものと思われます。また、入社2年目よりマネージャーの役職を任され、大阪支店にて2チーム制に別れた1チームのリーダーを任される事によりチームの達成率に関しても、半期の粗利益達成率129.7％　取扱高達成率141.1％の達成率により大阪支店を全社で2位の営業成績を収める事が出来ました。

以上