**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、生活用品等の法人営業を担当しています。既存顧客がメインではあるものの、新規開拓にも力を入れ、商品群によって開拓先を選定し、テレアポを行いました。100社前後の担当企業を持ち、優良企業を常時10%以上稼働させるために、訪問を繰り返し、他社との差別化やニーズに合う提案を行いました。その後、株式会社▲▲に入社をし、介護業界に特化をした人材紹介の事業部に配属され、両面の営業担当として業務を行いました。KPIを常に意識し、面接設定数、決定数と最後のプロセスで質を高めた仕事を行うことができました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2018年6月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：生活用品の企画、製造、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：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2016年4月 | ベンダー営業部 配属ホームセンター向けに自社商品の営業を担当。【営業スタイル】既存営業 100％　【担当地域】東京都、埼玉県、神奈川県【取引顧客】島忠、ビバホーム【取引商品】自社商品**◆営業実績**・2015年度達成率：105% |
| 2016年5月～2018年6月 | 法人営業部　配属法人企業に対し、自社商品の営業を担当。【営業スタイル】既存営業 90％　新規営業 10%　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み【担当地域】全国【取引顧客】法人企業（主に商社）【取引商品】自社商品**◆営業実績**・優良企業の常時稼働率：15%を維持・2016年度実績：前年対比115%・2017年度実績：前年対比115% |

■2018年7月～2019年3月　株式会社▲▲

◇事業内容：医療福祉業界を中心とした、転職支援サービス

◇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7月～2019年3月 | キャリア事業部 東京23区チーム 配属介護士の人材紹介チームに配属され、企業側、人材側両面での営業職を担当。【人材側】・面談実績：45名前後／月　※新規レス振分、休眠顧客を含む・応募意思獲得実績：平均28名／月・面接設定実績：24名／月・決定数／10名／月・平均単価：50～60万円【企業側】・架電数：60～100件／月**◆営業実績**・2018年4Q実績：616万円・2019年1Q実績：620万円 |

**［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）●●株式会社での工夫点**

計画に対して、前年度を必ず超すという数字への意識や、責任感を持ち、業務にあたっています。前年対比を超すために、顧客の分析に力を入れ、何が売れているのか、どのような需要があるか等を確認、ヒアリングを行い、顧客が必要とする商品の提案を続けました。その結果、前年対比115%という実績を上げることができ、常時稼働顧客も全体の15%を維持することができました。

**（２）株式会社▲▲での工夫点**

会社として集客はできていたものの、面談数が非常に少なかったので、まずはショートメールでの連絡をし、その後アポ取りの連絡をするようにした結果、面談数が伸び、会社としてこの手法を取り入れることとなりました。またKPI指標として、応募意思数が個人として未達でした。応募意思数という行動数が未達であったため、その後の質の高さを意識しました。面接設定数を伸ばすためにマッチング精度を高め、決定数を確実に達成するために各プロセスでのクロージングを意識して行っていたことで、決定数の予算必達、実績を残すことができました。

今まで成果を残すよう努力してまいりました。貴社におきましても一早く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