**職務経歴書**

年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2008年4月～2017年6月　●●株式会社（正社員）　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：パブリック事業、エンタープライズ事業、ネットワークサービス事業、システムプラットフォーム事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2008年4月～2009年9月 | 人事部に配属・大学に出向き、新卒者の状況を把握。・学生向けのイベント企画、運営本社に学生を呼び、仕事体験の実施、イベント会場にて学生向けに企業の説明や司会進行・中途採用のイベント企画、運営 新卒採用同様に、イベント会場にて自社採用の説明会を実施。運営と司会進行も担当。  ・総務全般 全社員の経費精算、事業部別の予算管理、事業部別の定例会議の運営企画、その他諸々 |
| 2009年10月～2017年6月 | クリエイティブデザインセンターに配属自動車メーカー、電気メーカーなどに対して、プロダクトデザインの営業に従事。【営業スタイル】　新規営業 30％：既存営業 70％【担当地域】　首都圏全域【取引顧客】　自動車メーカー、電気メーカーなどの大手企業（4社）【商材】 プロダクドデザイン、インターフェイスデザイン、PMO（プロジェクトマネジメントオフィサー）※また営業だけでなく、デザイナーとしてディレクション業務にも従事。**◆実績**・2013年度：年間予算：1500万円　年間総売上：約1980万円　予算達成率132％・2014年度：年間予算：1500万円　年間総売上：約1950万円　予算達成率130％・2015年度：年間予算：1500万円　年間総売上：約2500万円　予算達成率166％・2016年度：年間予算：1500万円　年間総売上：約2560万円　予算達成率170％※自社内でのコンベンションにて、デザイン部門の社長賞を3年連続で獲得。※プロジェクトチームにて、グッドデザインアワード2016を受賞。**◆工夫した点**・市場の情報収集を週末に必ず行っておりました。 ・毎週2回、新規開拓リストを作成し、常にアップデートしておりました。・1日2件の新規商談を取ることを徹底しておりました。・DMAICの手法を用いて、クライアント側の業務プロセスを可視化させ、業務を効率させるようにしておりました。 |

■2017年7月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：個人保険、個人年金保険、団体保険、団体年金保険、再保険

◇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 |
| 2017年7月～現在まで | ●●支社　●●営業所に配属個人や法人のお客様に対して幅広い保険の商材を提案。【営業スタイル】 新規営業　90％　既存営業　10％　※新規営業については、紹介営業が中心。【取引顧客】 個人顧客 80％　法人顧客 20%【取引商品】　生命保険**◆実績**2018年度：ルーキーコンベンションに入賞。（入社して1年以内を対象に上位 5％以内の成績対象者）**◆工夫した点**・商談前にアラウンドユーを設定し、紹介促進に務める・新規商談7件を毎週目標とし、リストを常に精査して行動しておりました・毎日目標と現実の乖離を確認し、目標に届いていない場合は、行動計画の見直し ・商談時のロープレを毎日7:30に実施 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

1. **行動計画の振り返り**

毎日所長に協力していただき、自身の行動計画の振り返りを行っております。営業として基本的なプロセスからブレないよう、日々自身の営業としての提案、行動計画、目標達成までのプロセスを把握し、次の活動に活かせるよう、毎日行動計画の振り返りをしております。そういった行動を毎日することにより、見込客の数、商談数、契約率の向上など安定したパフォーマンスで成果を残すことができました。

**【２】 新規商談 7件を毎週目標とし、リストを常に精査**

週単位での業績が重要となるので、商談を週単位で安定的にこなすことが数字に直結してきます。そのために、異業者交流会のイベントに参加、会社や自身でイベントを開催、自身でキャリアアップセミナーを行うなど、常に新規商談を行うことができるよう動いてまいりました。その結果、保険の加入だけではなく、転職の支援にご協力できることもありました。

**【３】 善良なる興味を持って、お客様に接する**

お客様のためになる提案をするために、まずは自分自身がお客様に興味を持つ必要があります。そのために、お客様を褒める、絶対に否定しない、常に質問形式の会話、家族構成の把握、鞄の下にハンカチを置く、生活状況の把握、現状の生活の不満点、家族全体のビジョンと個人のビジョン、お子様の将来設計などをお聞きし、将来に向けた保証の大切を伝え、理解していただいた上で、お客様の将来に向き合ってもらうようにしておりました。

以上