**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