**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■職務要約

広告やWeb業界の営業職として約4年間、中小企業や個人事業主を中心とした提案営業に従事してきました。新規顧客開拓において様々な営業スタイルを経験し、具体的には飛び込み営業、テレアポ訪問営業を行い、見込み顧客のリスト作成からトークスクリプトの作成に加えて、制作業務にも携わり、営業のみではない幅広い業務を担当してまいりました。

■職務経歴

□2017年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月  
◇事業内容：WEBソリューション事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年7月 ～ 2020年5月 | 営業部　関東支店配属（課長以下グループメンバー9名） |
| 中小企業、個人事業主を中心にホームページ制作提案を行う。制作業務の一部を担当する。  【営業スタイル】　新規顧客100%  【担当地域】　東日本全域（関東地方・東北地方）、北海道  【取引顧客】　飲食領域、美容領域等のサービス業を行う中小企業、個人事業主を50社程  【取扱商品】　自社制作ホームページ  【実績】　2019年度:個人粗利目標1200万円に対して、売上達成率101%  【ポイント】  即決営業の為、速やかに顧客との信頼関係を築くことと課題解決に徹してきました。  加えてエリアが遠方メインの為、効率的に営業回りができるようにアポを入れることと、  目標に対して常に進捗を見ることで安定的に目標を達成できました。 |

□2016年10月～2018年5月　株式会社▲▲【業務委託として勤務】

◇事業内容：ITソリューション事業、電力自由化における販売事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年10月 ～ 2018年5月 | 取引先のある企業に、３~6ヶ月の短期間スパンで出向。各社が取り扱う商材の  営業企画立ち上げや営業マンが少ない企業で営業を行う。  【営業スタイル】　新規顧客100%/飛び込み営業やテレアポ訪問を行う  【担当地域】　東京  【取扱商品】　自社WEBサービス・ホームページ制作・Googleインドアビュー・電力  【ポイント】  短い期間の出向の為、商材に合わせて営業スタイルを計画し、  定量定性面で当日、週間、月間で稼働目標立ててPDCAを早く回すことを徹底しました。 |

□2016年4月～2016年9月　株式会社■■【契約社員として勤務】

◇事業内容：飲食領域における広告・業務・決済支援サービス事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年4月 ～ 2016年9月 | 市場開発1グループ（GM以下グループメンバー50名程） |
| 飲食領域において自社広告サイトの加盟提案を行う。  【営業スタイル】　新規顧客100%  【担当地域】　東京  【取扱商品】　○○  【ポイント】  飛び込み営業の為、日々効率的な営業ルートを計画し、1店舗でも多く訪問する  ことを徹底しました。そして、訪問先には自身で制作した経営者に向けたペライチの新聞を渡し、顧客との信頼関係を築くよう努力しました。 |

**［PCスキル］**

・基本的なMicrosoftアプリケーション（Word、Excel、PowerPoint）

**［資格］**

・第一種普通自動車免許（●年●月取得）

■自己PR

私は直接人と接する仕事に従事し磨いてきた「提案力」が強みになります。自分が相手に何を与えるのかよりも、相手が何を求めているのかを共有し提案してきました。例えばお客様に対し、自分がお勧めしたい商品を押し付けるのではなく、まずはお客様の役立つ商品や情報を提供することを心掛けました。その為にもお客様の本業や趣味、ご家族等、幅広くお話を聞いてお客様に寄り添うことを徹底することで結果、最初は警戒されているお客様に信頼して頂け、商品購入に繋ぐことができました。

これまで複数の営業会社に所属してきましたので、今後は自分の強みである「提案力」を仕事で活かし、

貢献していきたいと思います。何卒よろしくお願いいたします。

以上