**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●●に新卒入社。団体営業部に所属し、海外視察や社員旅行を企画し法人顧客に対して提案営業を担当。お客様の旅行多種多様な業界の顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、入社2年目の2014年に年間売上目標を達成。その後、▲▲へ出向。現地でのインバウンド業務アウトバウンドの新規開拓と共にマーケティング業務にも従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2013年4月～2015年11月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

■2015年11月～現在　▲▲ 出向

◇事業内容：海外視察、社員旅行の企画・販売・手配

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証第１部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月～2015年11月 | 団体営業部　営業を担当東海3県を中心とした法人顧客を年間約90社担当。担当エリア内一般法人企業・団体などの顧客に対し、海外視察や社員旅行などを提案。【営業スタイル】新規営業　60％　既存営業　40％　※新規開拓手法：テレアポ90％、飛び込み10％【担当地域】愛知、岐阜、三重【顧客ターゲット】一般法人企業・団体　　　　　　　　　社長、取締役、総務部長クラス**◆営業実績**・2014年度：年間総売上 約1,000万円（予算達成率105％）　※部署で初めて新卒2年目での予算達成・上記実績が認められ、香港支店への出向が決定いたしました。**◆工夫した点**他社には負けない明るさ・元気さ・熱意でお客様とのコミュニケーションを密にとり、旅行の計画が無くても近場で営業があれば会社へ訪問させていただき、担当顧客との関係を構築。この結果、2年目で大型案件を受注する事が出来ました。 |
| 2015年11月～2018年3月 | ▲▲ ○○支店へ出向現地支店にて法人・団体のお客様受け入れ業務、並びに日本への見積もり作成。【担当地域】日本【チームメンバー】5名（うち3名現地スタッフ）【取引顧客】株式会社●●並びに系列会社【取引商品】視察・団体旅行**◆営業実績**・2017年度：チーム年間総売上 約5.2億円 ※チーム予算達成率121％・チーム年間総売り上げ歴代支店記録達成。**◆工夫した点**現地ホテルやエージェントとの密なコミュニケーションを図り、お互いの信頼関係を構築し他社よりも良い条件や料金を引き出すことで日本側の受注をサポートしておりました。また、日本側のスタッフに対しても連絡が気軽に取りやすいスタッフを目指し、営業先でも日本のスタッフが連絡を取れる関係を構築しました。 |
| 2018年4月～2019年11月 | 法人営業部　○○支店　○○グループにてグループリーダーを担当 プレイングマネージャーとして主に重要顧客や超大型案件を担当。【チームメンバー】6名（うち4名現地スタッフ）**◆営業実績**・2019年度：超大型案件（約2,000名規模）受注（売上歴代支店記録）**◆工夫した点**１）営業ツール企画・提案 2ヶ月に一度、日本側が営業先で香港・マカオを提案しやすいように営業資料を作成し話のフックにできるよう日本側へ提案。２）業務改善 残業が多く、現地スタッフの離職率が非常に高かったため、1日に1回の業務計画、進捗確認、振り返りを行う事でチーム内の離職者は発生しませんでした。 |
| 2019年11月～現在 | 法人営業部　○○支店　マーケティンググループにてグループリーダーを担当 プレイングマネージャーとして主に日本企業や地方公共団体の香港への販路拡大、現地展示会への出展サポートを担当。【チームメンバー】3名（うち2名現地スタッフ）【取引顧客】現地県事務所、一般法人企業・団体　海外営業スタッフ**◆営業実績**・2020年度：某県地方創生プログラム案件受注　※支店初**◆工夫した点**１）新しい広告ツールの提案 既存の営業ツールを他社と競って安く提案するのではなく、弊社独自の広告方法を提案した結果、県からの依頼を受けることが出来ました。 |

**［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】信頼関係を軸にしたコミュニケーション重視の提案営業スタイル**

これまで営業として、多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の求めるものを把握し、かゆい所に手が届く柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得。

**【２】 斜め上からの行動計画とその実行**

セオリー通りの提案ではなく、オリジナルの提案により他社と価格ではなく提案で勝負する。その結果、支店で初めて県単位の案件受注に成功しました。

**【３】 マネジメント業務**

個々の能力を見て、マニュアル通りの指導をしないことを心掛けました。

その結果、個々の得意分野を知る事が出来、超大型案件を受注することが出来ました。

今まで幅広いお客様を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社へ貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上