**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、●●株式会社に入社。自動車ディーラーの営業として従事し、常に社内2位の営業実績をキープすることが出来ました。その後、株式会社▲▲にて人材紹介および派遣の提案営業を担当しました。入社9ヵ月後には副支店長に昇格し、マネジメントも経験致しました。現在は株式会社■■にて、訪問歯科サービスや教材の提案営業を担当しております。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2018年10月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：○○店が取り扱う○○の新車販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2018年10月 | 営業職として従事  入社後は営業担当として、個人のお客様に対する○○車の提案営業を行いました。  また、一部法人企業も担当し、リースの提案も行いました。  【営業スタイル】 既存営業　10％　新規営業　90％（ご来店された個人のお客様への提案営業）  【取引顧客】 一般のお客様ならびに法人企業  【取扱商品】○○製の新車ならびにカーリースサービス  **◆実績**  ・2016年度：新車販売19台、中古車販売8件、クレジットカード入会24件  ・2017年度：新車販売25台、中古車販売6件、クレジットカード入会18件  ・2018年度：新車販売34台、中古車販売10件、クレジットカード入会27件  ※常に営業成績においては社内2位をキープしておりました。  **◆ポイント**  新卒で入社し、営業職として、個人・法人両方のお客様を担当させていただきました。また、営業スタイルとしても  新規・既存両方の営業を担当させていただき、多くの経験を積ませていただきました。ちなみに新規営業については、「モノ」ではなく「価値」を売ることから始め、近隣住民宅へ一軒ずつ挨拶回りを行い、世間話なども交えながら、自分自身を知っていただくことからスタートしました。その結果、4件の新規案件を飛び込みから開拓することができ、更にはご購入いただいたお客様から次々に紹介をいただくこともでき、初年度から上記のような営業実績を残すことが出来たと自負しております。 |

■2018年11月～2020年1月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：人材紹介ならびに人材派遣業

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年11月  ～  2020年1月 | 営業職として従事  入社後は営業担当として、新規求人の開拓を中心に担当しました。また、人材コーディネーター職も兼務し、  一気通貫型の人材紹介および人材派遣を行っておりました。  【営業スタイル】 新規営業　100％（テレアポや飛び込みによる新規開拓）  【取引顧客】 運送業界を中心としたブルーカラー企業　27社担当  【担当エリア】 愛知県内  【取扱商品】 人材紹介ならびに人材派遣サービス（平均稼働スタッフ数：月間120名）  **◆実績**  ・入社後、3ヵ月連続で目標予算対比130％を達成し、2019年7月より副支店長に昇格  ・2019年度：個人売上　2,900万円　目標達成率130％（営業社員75名中1位）  支店実績　5,000万円　目標達成率109％（全国20支社中1位）  ※マネジメントにおいては、毎月部下成長率120％の成果を残し、全国1位を獲得しております。  **◆ポイント**  まずは求人案件がないと仕事にならないため、がむしゃらに求人開拓を行いました。その後、登録スタッフとの  面談も数多くこなし、稼働件数を上げ、毎月のストック収益額を伸ばすことに専念しました。その結果、入社から  3ヵ月連続で130％達成を果たすことができ、早期の段階で副支店長に昇格、部下のマネジメントも経験させて  いただくことが出来ました。また、個人でも支店でも全国1位の実績を残せたのが1番の誇りに感じております。 |

■2020年2月～現在　株式会社■■（正社員）

◇事業内容：訪問歯科支援システム 『○○』の運営

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年2月  ～  現在 | 営業職として従事  入社後は営業担当として、訪問歯科サービスやDVD教材の提案を行いました。  【営業スタイル】 既存営業　20％　新規営業　80％（テレアポや飛び込みによる新規開拓）  【取引顧客】 デイサービスを行う施設など  【取扱商品】 訪問歯科サービスやDVD教材など  **◆ポイント**  入社のタイミングでコロナショックが発生したため、在宅ワークでの営業となりました。私自身も初めての経験であり、顧客先へのアプローチ方法には戸惑いましたが、電話やオンラインなどを駆使し、提案を行っております。 |

**［資格］**

・日本漢字能力検定2級（●年●月取得）

・第一種普通自動二輪車運転免許（●年●月取得）

・自動車整備士2級（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint：初級レベルですが一通り業務経験あり

**［自己ＰＲ］**

現在に至るまで、一貫して提案型営業を担当しております。その中で顧客ニーズに合う提案を模索し、仮説を立てることで、ニーズに応えるようにしております。1社目の自動車ディーラーでの営業の場合、即決提案営業が基本であったため、短時間でお客様の警戒心を解くために雑談も交えながら的確な商材のアドバイスを行うなど、お客様に寄り添った営業を心がけておりました。そして、車を売るだけでなく、関連部品や車検・点検の獲得、自動車保険の新規契約など、顧客ニーズに応える提案を行いつつも、会社としての利益向上に向けたアップセルも積極的に行いました。2社目では戦略的営業をテーマに掲げ、トップセールスや幹部交流など階層的な営業活動を展開しました。その他、窓口となるご担当者だけでなく、実際の現場や関係部署の方々に対しても積極的にアプローチを行い、その中で実際のキーマンを把握し、関係性を構築することで、案件受注に繋げておりました。また、副支店長として部下マネジメントをはじめ、既存企業様との関係性の再構築および向上に力を入れて活動しました。

これらの経験を活かし、今後も課題解決型の営業に取り組み、社会に貢献していきたいと考えております。そして、営業マンとして更なるスキルアップを果たしたいとも考えております。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上