**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務経歴**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電力の購入に関するコンサルティング業務及び各種省エネ機器の販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年4月  　～  2016年8月 | 営業部 |
| 高圧電気を使用の法人、事業所を対象とした新電力のコスト削減のため提案  【営業スタイル】法人企業を対象とした新規営業  　　　　　　　　1日300件テレアポ実施→商談実施  【営業商材】高圧電気  【訪問件数】月2件　成約（目標達成率100%） |
| 2016年9月  　～  2018年5月 | 営業2部　主任 |
| 関連会社とのシナジーをうむため、新規事業（低圧電気事業）の立ち上げメンバーに選任  はじめの3か月間は関西地方で開拓を実施  ・低圧電気をご使用の法人を対象とした新電力のコスト削減のための新電力の提案  ・提案資料の作成  ・主任に昇格  ・チームマネジメント　（部下5名）　※2017年9月～  【営業スタイル】関連会社の顧客へ向けた新商品の提案　既存顧客への営業  【営業商材】電気  【訪問件数】平均して月100件以上  【実績】2016年度　平均達成率120%　　月間目標100件  2017年度　平均達成率110%　　月間目標100件  2018年度　平均達成率105% 月間目標100件  【工夫点】提案時に専門用語を使わず、顧客に合わせた説明や表現を常に意識。また既存顧客への提案がメインであったため事前準備を徹底して訪問するなど顧客との信頼関係構築を意識した。 |
| 2018年6月  　～  2019月8月 | クロスセル営業部　係長 |
| 異動後下記の業務を担当  既存顧客に対する省エネ設備の提案  ・既存顧客を対象とした省エネ設備の提案・営業活動  ・提案資料の作成  ・係長に昇格  ・売上管理  ・チームメンバー4人  【営業スタイル】既存顧客への営業  【営業商材】LED・エアコン・変圧器  【訪問件数】月平均　8件訪問　平均して月5件成約  【実績】  2018年　　社内アワード　1位　MVP獲得  2018年度：チームノルマ：1億8380万円　実績：2億2434万円　達成率：122％  　　　　　個人ノルマ：8600万円　実績：9377万円　達成率：109％  2019年度：チームノルマ：2億8040万円　実績：2億8001万円 達成率：99.8％  　　　　　　個人ノルマ：1億750万円　実績：9487万円　達成率：88.2% |
| 2020年9月  　～  現在 | 営業部　係長 |
| ・高圧電気を使用の事業所を対象とした新電力の提案  ・提案資料の作成  ・チームマネジメント　（部下4名）  【営業スタイル】法人企業を対象とした新規営業  【営業商材】電気  【訪問件数】訪問　平均して月4件  【実績】達成率  2020年度：チームノルマ：1720万円　実績：1743万円　達成率：101％  　　　　　個人ノルマ：200万円　実績：132万円　達成率：66％ |

**■ＰＣスキル**

・Word（表・グラフの挿入、企画案）  
・Excel(データ集計、表)

・PowerPoint（文字入力、講演資料や企画書を作成）

**■自己PR**

**・事前準備の徹底と仮説検証型の営業スタイル**

営業では即決を意識していたため、事前準備に重きを置き営業活動に従事。訪問先の顧客がどのような会社か？代表がどのような人物か？話し方や思考の癖など細かな情報まで収集。どのような流れで商談を実施すればよいかを細部まで仮説を立てたうえで常に商談に臨んでいた。商談後はその仮説があっていたかどうか？を改めて検証、改善を繰り返すことで仮説を立てる力を磨き、商談の成約率を向上させることができた。

**・個々にあわせたマネジメントスタイル**

社内で一律に厳しく管理するマネジメント手法が多かった中でその手法に疑問を持ち、個人の特性に合わせたマネジメント手法を実施。コミュニケーションをより深く取ることでタイプを見極め誉めて伸ばす、厳しく指導する等個人に合わせてマネジメント手法を変更。パフォーマンスを上げやすい環境構築を実施。合わせて自身が率先して営業活動を行い見本となることで部下からの信頼も得ることができている。

以上