**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

株式会社●●に入社。新規顧客に対して、LED・エアコン等の産業機器の提案営業を行っています。現在は、チーム長として10名前後のメンバーを担当しております。自身の設定数字を追いながらも、チーム運営として、部下のテレアポや営業活動に対しての指導、獲得案件の進捗管理や対応までを行っています。

**［職務経歴］**

**■**2017年6月～2020年6月 株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電気小売販売

◇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 |
| 2017年6月  ～  2020年6月 | **［顧客獲得数］**  ・約380 社程度（新規＋クロスセル）＊約４年勤めている係長と同じ実績値  **［テレアポ］**  ・1 日150〜200 件荷電。平均1〜2 件のアポイントを獲得  ・一月辺りのアポ獲得数20〜25 件（会社平均15 件に対し）成約率50〜60％  **［法人営業］**  ・アポイントを取った企業に対して1 日1〜3 件程度の訪問、工場や飲食店に対して高圧電力の削減提案  ・一月辺りの訪問件数20〜30 件 成約率50〜60％（新規+クロスセル営業）  **［クロスセル営業］**  ・新規顧客に対して、LED・エアコン等の産業機器の提案営業  ・現在は、チーム長として(1 チーム8 名〜10 名)程度のメンバーで、設定数字として新規顧客20 件クロスセル粗利2000 万円程度を持たせて貰っています。  ・チーム運営として、自身の設定数字を追いながらも、部下のテレアポや営業活動に対しての指導、獲得案件の進捗管理や対応までを行っています。  **■主な実績について**  入社後半年で営業主任に、更に入社後9 ヶ月でチーム長に任命されました。高圧新規部隊の設定件数が４件に対し、会社で５名しか選ばれない高設定担当として毎月10 件の設定を追い、年間達成率も常に120％の数字を獲得致しました。チーム長としてもチーム設定高圧新規26 件、クロスセル粗利1950 万を社内で唯一年間130％達成させ、社内で最多の営業主任4名の昇格実績を持ちます。 |

**■PC スキル・語学スキル**

・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**

**〈信頼関係を元にした提案型の営業スタイル〉**

これまで営業として、製造業・飲食業・ホテル業・水産業・酪農業と多岐にわたる業界の顧客、主に経営層の方を担当していく中で訪問から契約までよりスピーディーに完結させる為に、顧客のニーズを引き出し信頼関係の構築しサービスの差別化を心掛け、顧客にとっての最前の提案を心掛けていきました。

**〈ヒアリング力とクロージング力〉**

常に基本には忠実でしたが自分なりに周りとの違いを生み出すことを意識して、周囲よりも成果を残せるよう心掛けて営業に努めて参りました。営業実績を残す為に行なってきた事は、会社の作った基本通の営業を心がけ徐々に自分の形を作り上げる事です。

特にコーチングを生かしたヒアリング力で顧客のニーズを引き出してからの、クロージング力には定評がありました。

**〈マネジメント業務〉**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、営業部最多の役職メンバーの育成に成功。営業部第四課チーム長として設定に対し130％の粗利実績を達成し、事業部1 位の成果を残し社内表彰もして頂きました。個人としても、昨年の10 月には全国クリーニング組合との業務提携を成立させ、月間MVP 賞も頂きました。

以上