**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●●を経験し、社会福祉法人▲▲へ入職。栄養士として園児の献立を考えたり、食育の指導を行っておりました。その後、現職である株式会社■■へ入社。主に、グルメレビューサイトである「○○」の提案営業へ従事しました。現在までに、新人賞や月間MVPの社内表彰を獲得しております。

**［職務経歴］**

■2018年12月～現在　株式会社■■

◇事業内容：購買支援サイト「○○」、レストラン検索・予約サイト「○○」等の運営・提供

◇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 |
| 2018年12月～現在 | **【営業スタイル】：** 新規開拓営業：90%、既存先営業10%　※新規開拓先を既存化**【取引顧客】：**個人事業主や小規模会社の飲食店**【取引商品】：**レストラン検索・予約サイト「○○」**◆主な営業実績**・受注率約30％　※2018年12月～現在に至るまでの平均値・月間売上達成率 86.7％（13ヶ月/15ヶ月) ※13回のうち10ヵ月は連続達成・月間平均新規獲得件数 約10件（対社内平均値166,7%～200%）　※社内平均5～6件**◆主な表彰経歴**・新人賞（新人売上目標達成率156％、新規獲得件数10件）・月間MVP獲得（売上目標達成率230％、新規獲得件数14件達成率350％）　※翌月も予算達成**◆工夫した点** 　レスポンスの速さとフットワークの軽さ、業務の正確さと効率を重視して業務へ取り組みました。社内外問わず信頼される営業マンを目指すことで、情報・案件が集まりやすくなりました。現在では、既存店舗のプランアップなども増えてきており、継続して成果を残す環境が整ってきています。 |

■2013年3月～2018年10月　社会福祉法人▲▲

◇事業内容：5つの保育園の設置運営と2つの学童クラブの受託運営　従業員数：約500名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年3月～2018年10月 |  **◆主な業務内容**・保育園での給食業務、調理　　　　　　　　　　・栄養計算、栄養報告書等作成・献立作成、発注　　　　　　　　　　　　　　　・食育計画、調理保育・保護者向け試食会の実施　　　　　　　　　　　・毎月のお便り作成・年期ごとの計画書、中期後期報告書の作成　　　・防災時非常用献立の作成や備蓄管理・配慮の必要な子どもに対するケア**◆工夫した点**・試食会の実施にて毎年様々なテーマで行ってはいましたが、マンネリ化していて集客に伸び悩みがあったので、宣伝方法を変えました。これまではその月のお便りにて広告、個別のプリントを広告としていましたが、当日の一斉メールにて送信や掲示板への張り出し、呼び込み隊の導入などを行った結果、7割ほどの参加率から9割まで上げることができました。・食育活動において、日ごろから業者の方（魚屋さんやパン屋さん産直農家）とのやり取りを丁寧に行い、信頼関係を築くことによって、魚屋さんを巻き込んでの鮭の解体ショーを実施しました。解体ショーだけでは物足りなかったので、パワーポイントで鮭の一生という話を作り、プロジェクターで子どもたちに見せたらどうかと提案し、実行しました。子どもはもちろん、保育士の大人や魚屋さんの楽しんでくれ、今では定例行事となっています。 |

■2013年4月～2013年10月　株式会社●●

◇事業内容：医療・福祉関連　　◇従業員数：約3000名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月～2013年10月 | **【営業スタイル】：** 新規開拓営業：100%（飛び込み・テレアポ）**【取引顧客】：**病院・役所等**【取引商品】：**介護施設への入居相談員**◆主な営業実績**・新卒同期の中では「1位」、会社全体では「3番目」の成果を獲得**◆工夫した点**・飛び込み営業で、なかなか相手にしてもらえない中、中年代の女性が多かったことから、とにかく顔を出す、覚えてもらう、仕事の話は2割くらいであとは雑談、電話は休日も出る、といったスタイルで徐々に情報や案件をもらえるようになりました。・多くの方に納得して入居してもらいたい思いが強かったので、お客様の自宅にお伺いし面談をしたり、施設の見学案内はもちろん、入居日まで付き添うなど細やかな気配りを忘れないように仕事をしました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

 **[自己ＰＲ]**

**■試行錯誤して目標達成にこだわること**

私は、自ら設定した目標や、与えられたミッションを全うすることにこだわり、困難な時も「良い手立てがないか」を常に模索して成果に結びつけてきました。現職の株式会社■■では、入社当初全くリソースがない中、レスポンスの速さとフットワークの軽さで顧客を開拓。それだけでは継続的に成果が上がらない為、開拓先のフォローアップからアップ・セルに繋がる導線を構築し、新規と既存先から売上が見込める体制を作りました。他にも、社会福祉法人▲▲では、では集客チャネルを変え集客数を大幅に改善させたり、株式会社●●でも新規開拓営業から受注までのセールスステップを見直して成約率を上げたりと、成果に結び付けてきました。今後も、目標達成に向けて考え抜く姿勢を持って業務へ望みたいと考えています。

以上