**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。融資窓口で個人ローン受付・事務を担当。入社半年後には得意先へ配属され、個人顧客相手に定期預金・ローン・投資信託等のセールスを担当。2015年9月に退社し、2016年5月に▲▲株式会社に入社。ＯＡ機器、通信機器の新規開拓営業に従事。2018年2月に退社し、2018年3月に株式会社■■に入社し、OA機器、通信機器の営業だけではなく、オフィスにまつわることはワンストップで解決できるワンストップソリューションを目指し、幅広い商材のヒアリング・セールスに従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2015年9月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：金融業

◇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 | 職務内容 |
| 2014年4月～2014年9月 | 融資課に配属融資窓口にて個人ローン受付、融資事務を担当。**◆工夫した点**お客様の要望を聞き、最適なローン商品を提案するだけでなく、定期預金、クレジット機能付きキャッシュカード等の銀行が薦める商品のセールスも同時に行っていた。 |
| 2014年10月～2015年9月 |  得意先課に配属個人顧客を担当し、ローン、投資信託、定期預金等銀行商品全般のセールスを担当。2015年1月〜9月は全ての月でローン、定期預金項目で個人ノルマ達成。**◆工夫した点**新人で既存の顧客を持っていなかった為電話セールスで新規開拓し少しずつ担当するお客様を増やしていった。また、郵便局に出向き雑務をこなす際に声かけをしてきっかけを作り契約して頂くなど、日々の業務にもアンテナを張って取り組んでいた。 |

■2016年5月～2018年2月　▲▲株式会社（契約社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：OA機器、通信機器の販売

◇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 | 職務内容 |
| 2016年5月～2018年2月  | OA機器、通信機器の新規開拓営業を担当法人顧客に対しIT環境のヒアリングを行い、企業が抱えるリスク、課題を共有し、それを解決する為のコンサルティング型営業を行う。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：飛び込み【実績】2016年度 粗利達成率80%　粗利60万円／月間目標2017年度 粗利達成率100％　粗利80万円／月間目標**◆工夫した点**こちらの常識を押し付けず、顧客のIT知識レベルに合わせた表現を心がけた。顧客からの信頼を得る為、問い合わせにはレスポンス早く対応した。他の営業の動きを考察し、攻勢がかけられていないエリアを抽出しそこに集中的に営業を実施することで受注率をアップさせた。 |

■2018年3月～現在　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：OA機器、通信機器の販売

◇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 | 職務内容 |
| 2018年3月～現在  | ITコンサルティング課に配属。企業のIT化をコンサルティングする業務。月額制の訪問付きサポートに加入している顧客に対し、毎月訪問をしながら、ネットワーク環境のみならず企業が抱える悩み、今後の展望などをヒアリングしながらその企業に合ったIT化を推進していく上で必要なIT機器、アプリケーションソフト等を提案していく。【営業スタイル】既存営業　100％ （既存クライアントに対して案件開拓を行う。）【実績】2018年度　KPI全達成率　**75％**（訪問件数3件／日・決済者面談率60％以上・次回アポ取得件数1.5件／日・案件創出数月4件）契約件数　目標：48件 実績：38件　成約率80％　社内4位／10人2019年度　KPI全達成率　**100％**（訪問件数3件／日・決済者面談率60％以上・次回アポ取得件数1.5件／日・案件創出数月4件）契約件数　目標：48件　実績：39件　成約率82％　社内3位／10人**◆工夫した点**顧客のことをよく知ることから始め、顧客の利益に貢献することを最優先に考えたコンサルティングを実施。自身の行動分析を日々定点観測しながら、目標達成に向けたPDCAサイクルを回した。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・ITパスポート

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

　PCセットアップ可

 **[自己ＰＲ]**

私の特徴を３点挙げさせて頂きます。

1点目は、顧客との関係性をスピーディに構築することができる点です。ポイントはレスポンスの速さと雑談にあると考えています。その2つを意識して顧客対応をすることで、顧客との関係性を時間かけずに構築することができてきました。顧客からの信頼を得ることで他社商材からの乗り換えや、新規商材の発掘に貢献してきました。

２点目は、責任感がある点です。現在の会社で入社して半年が経過したタイミングで、所属する課を一人で任せてもらうことになりました。有償のサポートに加入しているお客様を対応する為、それなりの価値をお客様に実感して頂く必要がございます。まさにお客様からはITのプロとして見られる為、責任を持って対応する必要があり、その役目を一人で任せてもらうことができたのは責任感のある対応ができていたからだと自負しております。

３点目は、リーダーシップがある点です。私はこれまで仕事で人の上に立つ役職を経験したことはありませんが、5歳から始めて今も続けているサッカーの活動において小学生、高校生、社会人、それぞれのカテゴリーでキャプテンを経験してきました。高校、社会人においては立候補ではなく他のメンバーからの推薦で務めることになりました。日々の行動、真面目に取り組む姿勢から信頼を得ていたことがそういう結果に繋がったと思っています。私が大事にしているのは、自分がまず誰よりも頑張るというところです。頑張っていて信用できる人からじゃないと意見を発信しても受け入れてもらえないと思うからです。

以上