**職務経歴書**

2●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

POS、CRMを美容業界または飲食業界に向けての提案営業に従事しております。新規開拓営業の為、テレアポでアポイントを取り、商談に出向き、即決営業を行って参りました。お客様に対してヒアリングや問題提起を行い、掘り下げからニーズの顕在化に繋げ、それぞれのニーズに合わせたより良い提案課題に対してソリューション営業を行い、東京本社の営業利益を最大限に伸ばしてきました。入社当初より新規開拓チームに配属され、2年目には主任に昇進、3年目には課長代理に昇進、そして5年目には課長に昇進し、12名の部下の育成やマネジメントを行い、全国No. 1の組織を受け持って参りました。結果主義の会社の中で常に成果を求められる環境の中でお客様に対して的確な提案を行い、利益に対して貪欲に勤めております。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：POSシステム、CRMシステムの販売、HP販売、携帯電話販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月～2014年3月 | ビジネスソリューション営業部にて営業を担当東海エリアを中心にPOS及びCRMの新規開拓営業を担当。美容業界、飲食業界をメインとしてテレアポよりアポイントを取り商談を行う新規開拓営業。【営業スタイル】新規営業 100％　※新規開拓手法：テレアポ、FAXDM営業【担当地域】東海エリア【取引顧客】美容業界、飲食業界を中心として個人事業主または法人【取引商品】POS、CRM、メルマガシステム**◆営業実績**・2013年度：年間総利益約1560万円（予算達成率120％）　※全国新卒売上17名中2位・上記実績が認められ、翌月東京支店の立ち上げ、主任に昇格しました。**◆工夫した点**アポイントを取る為にリストの選定、見込み客の追客をリスト化し、定期的にアプローチをかけ覚えてもらう事を徹底致しました。諦めずに接触し続けることで安定的にアポイントを取ることが出来ました。営業に関しては、知識スキルがなかった為、上司や同期とロールプレイングを徹底し、インプットアウトプットを誰よりも行って参りました。また営業現場でも自分自身を買ってもらう事を意識し、営業利益に貢献致しました。 |
| 2014年4月～2017年3月 | ビジネスソリューション営業部　○○課　立ち上げ主任に昇進しクローザーとして組織の数字を牽引する事と主として引き続き提案営業を行って参りました。後輩の営業同行を行い、営業指導等しても任されておりました。【営業スタイル】新規営業 100％　※新規開拓手法：テレアポ、FAXDM【担当地域】関東エリア【取引顧客】美容業界、飲食業界を中心として個人事業主または法人【取引商品】POS、CRM、メルマガシステム**◆営業実績**・2014年度：年間総利益約3000万円 全国営業マン粗利No. 1を獲得　※全国70人中1位・上記実績が認められ、課長代理昇進**◆工夫した点**全国No. 1営業マンになる為に、他支店の社員を含め、進捗表を作り常に意識する事で自身のモチベーションの向上に繋げました。またライバルは多い中で常に吸収する意識は変えず、とにかく人の意見を徹底的に取り入れ常に固定概念に囚われない様に行動してきました |
| 2017年4月～現在 | ビジネスソリューション営業部　○○課課長として12名の課員を持ち、引き続き新規営業に従事致しました。【営業スタイル】既存営業　100％　※手法：テレアポ、FAXDM、リスティング【担当地域】関東エリア【取引顧客】美容業界、飲食業界を中心として個人事業主または法人【取引商品】POS、CRM、アプリシステム**◆営業実績**・2019年度：9月度　予算1100万→実績1800万(売上利益) 予算達成率163% 東京本社過去最高益更新・採用に力を入れ人員増加を行い、半年で主任2名の輩出**◆工夫した点**課員人数が多くなった為、課員の育成に注力致しました。テレアポだけではモチベーションが下がってしまう為、毎朝テレアポを実施するのを廃止し、営業ロールプレイングを取り入れ営業力向上や営業に出向く為にテレアポを活用するマインドを落とし込み、効果的かつ効率的に業務に取り組ませることで生産性向上に繋げてきました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［自己ＰＲ］**

【1】**バイタリティ・行動力**

常に目標達成だけではなくNo1を狙い業務に従事してきました。その結果新卒で入社し、9ヶ月で主任に昇進、2年で課長代理に昇進を果たせました。やるからには一番を取らないと気が済まない性格でして、その為に圧倒的な行動量を心掛け、一般的には1日150件前後のテレアポを行う営業が多い中、私は毎日250件~300件行ってきました。営業に関しても勤務時間外や休日のアポイントも積極的に同行し、人より場数を踏むことができ、成果を挙げることができました。また、課長になっても変わらず、組織として、全国の組織に負けない組織作りを行って参りました。その為に課員と接する時間を長くし、ビジョン共有をし続けることで同じベクトルで走り続け、全国No1の組織を構築させることが出来ました。

【2】**信頼関係・提案力**

新規開拓の営業として、限られた時間の中でまずお客様との距離を縮める為に顧客目線に立ち課題の抽出や気づきを与える提案を意識し、信頼関係をしっかりと構築した上でそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を行って参りました。その結果、物売りだけではなく、私だからと言ってもらえる人売りの営業スタイルを習得。

【3】**マネジメント能力**

組織の達成を目指し、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、組織として163％の達成を実現。今まで常に組織の利益と部下の成長を考え行動し、成果を残すよう努力してまいりました。

組織は生き物という考えのもと、常に組織の雰囲気に目を配り、その時々により課員に指示を出してきました。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。 よろしくお願い申し上げます。

以上