**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、株式会社株式会社●●（に新卒入社。東京都・大阪府・神奈川県の区分の投資用マンションの新規営業を電話・飛込営業で行う。2年目からはグループ会社の▲▲株式会社に出向し宮崎県に転勤。九州各県の顧客からの紹介で同じく区分マンションの販売を行う。3年目からは九州エリアの買取・住居用も担当する。3社目の株式会社■■では広告代理店として法人営業を行う。メインは屋外広告物と店舗のサイン工事でしたが、HP制作や紙媒体、TVCMなど幅広い媒体を扱う。担当していた顧客も福岡県だけでなく、九州全体に加え東京都にある会社も対応する。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2015年3月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：分譲マンションの販売

◇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 |
| 2014年4月  ～  2015年3月 | 営業部にて営業を担当  東京都を中心に電話・飛込営業・ポスティングで新規顧客開拓を担当。  【担当地域】東京都  【取扱商品】区分の投資用マンション  【一日の営業件数】  ・テレアポ数平均200件または、飛込み営業平均50件  ・その後ポスティング活動平均100件  **◆工夫した点**  事前準備の徹底をしておりました。テレアポリストの作成や飛び込み営業の際のリストの準備をし、新規営業をする際に少しでも多い件数の行動ができるように準備し、営業活動にあたっていました。 |

■2015年4月～2017年10月　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：投資用マンションの販売・買取、住居用マンションの販売・買取・リフォーム

◇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 |
| 2015年4月  ～  2017年10月 | 営業部カスタマーソリューション課にて営業を担当  メイン事業となる都市圏の投資用マンションの販売に加え、九州各県の既存顧客や紹介された他社顧客が所有している投資用マンション買取を行う。銀行や司法書士の対応も行っており買取から販売までの業務は全て対応。  また新規事業として宮崎県の住居用中古マンションの販売担当として、仕入れ・リフォーム・販売の業務を行う。  【最終役職】主任  【担当地域】九州エリア  【取扱商品】投資用マンション、住居用マンション  【業務内容】 販売・買取、リフォーム、銀行等の対応  **◆実績**  ・2016年度実績：24件の仕入れ件数　※目標12件のため、達成率200％  ・2016年度仕入れ部門：全国優秀社員賞受賞  **◆工夫した点**  １）投資用マンションの販売・買取  既存顧客からの紹介での営業だった為、顧客同士の関係や共通の知り合いなどを把握し、次の営業対象となる方を事前に絞り込みしていました。  ２）住居用マンションの仕入れ・販売  新規事業となり実績がない為、社外の協力者を多く作るようにしました。また組合の会食等に参加し地場で長く事業を行っている業者と関係を持ち情報が早く入ってくように環境作りを行いました。 |

■2017年11月～現在　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：広告代理業務

◇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 |
| 2017年11月  ～  現在 | 営業部にて営業を担当  既存顧客からの依頼案件に加え、提案営業や新規営業を飛込や電話営業で行っていました。また対応していた顧客は福岡だけでなく全国展開しているFCの福岡〜広島までのサイン工事も担当しておりました。会社は屋外広告物をメインで行っていましたが、HP制作や紙媒体、TVCMなど多くの媒体を取り扱いました。  【最終役職】 主任  【担当地域】九州エリア  【取扱商品】広告物全般  　【業務内容】 営業・ディレクター業・現場監督業  **◆実績**  ・2018年度実績：4,000万円 ※達成率95.2%  ・2019年度実績：4,300万円 ※達成率102.3%  ※上記実績により2019年8月より主任に昇格しました。  **◆工夫した点**  １）既存顧客への営業  前年度より顧客単価を上げるために、従来の案件以外の仕事をもらえるように対応をした。自社実績がな  い内容だったとしても、協力会社等に確認し顧客からの依頼を達成させる方法を考えるようにしておりました。  ２）新規営業  営業先の需要を考えて営業を行いました。広告は１つのものを販売する営業ではない為、相手の現在の状況を把握し提案内容が的外れにならないことを意識して営業を行いました。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

今まで新規営業、既存営業を経験し、それぞれ実績を残すために以下の点に注力をして営業活動を行いました。

１）新規営業

いかに行動数を担保できるかを考え、一日の行動計画を立てておりました。その計画を実行するために、テレアポリストの作成や飛び込み営業先のエリアのリストの作成等の事前準備の徹底を行っておりました。その結果、行動量は誰にも負けないくらい持つことができ、1社目では全国優秀社員賞を受賞することができました。

２）既存営業

初めて予算を持った2018年度は4,200万円という予算に対して4,000万円という95％の数字で終わってしまい、非常に悔しい思いをしました。そのため、新規の営業と既存の営業でいかに売上を伸ばすことができるかを考え、営業をしてきました。その中で、特に力を入れたことが既存顧客の単価アップでした。頂いている案件とは違う案件の依頼を受けなくては売上が伸びないため、顧客ごとに必要である情報の提供数を今までより増やし、何かあればお声掛けを頂けるように営業をしておりました。その結果、翌年の2019年度は予算を必達することができました。

今まで複数の業界の営業を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社におきましても、一早く即戦力になれるように努力をし、貢献したいと考えております。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上