**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●●に入社をし、中途求人メディア事業部に配属。小口企業の新規開拓部門の担当として、○○転職の営業をしておりました。翌年からは大口専任部署に異動をし、既存顧客の営業を中心に、○○転職を中心に入社後活躍商材、組織分析商材等の営業をしております。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：人材採用・入社後活躍サービスの提供

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2019年3月 | 中途求人メディア事業部 小口企業担当  求人媒体「○○転職」の新規営業を担当しました。  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ（80件／日）、訪問（2件／日）  【担当地域】名古屋市港区、中川区  【取引顧客】採用を検討している法人企業  【取引商品】○○転職  【担当業務】  ・新規顧客開拓  ・企画立案、提案、プレゼンテーション  ・見積り作成、原稿作成ヒアリング  ・掲載開始後の顧客フォロー  ・結果を通じた改善提案  **◆営業実績**  ・年間新規開拓数：45件　※達成率225％  ・年間新規取引社数新人部門第二位　※全国80名中 |
| 2019年4月  ～  現在 | 中途求人メディア事業部 大口担当部門  既存顧客を中心に、より取引額を上げることをミッションとして営業をしております。  【営業スタイル】新規営業30％　既存営業　70％  【担当地域】全国（主に東海エリア）  【取引顧客】大口取引をしている法人企業  【取引商品】○○転職、入社後活躍商材、組織分析商材  【担当業務】  ・既存顧客フォロー：現象の改善提案、問題分析、仮説検証  ・企画立案、提案、プレゼンテーション：全企業に対して月に1回程度  ・他社に使っている金額のリプレイス  **◆営業実績**  ・2019年度：MVP賞受賞  ・2020年4月～2020年8月：達成率 140％ |

**［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

**[活かせる経験・知識・技術]**

（１）顧客との信頼関係構築

高額発注の、大口企業を任せていただいていたため、企業の経営方針、そこに対する経営課題を理解することで、信頼を勝ち得ました。また、ニーズに対応をするだけでなく、背景まで理解をし、信頼関係を構築しました。

（２）ソリューション提案力

顧客との折衝から、課題やニーズの背景を抽出し、解決策に繋がる本質を捉え、戦略を具体化することで、顧客が求めている 120％の提案をすることで、納得するソリューションを提案していきました。

（３）企画提案力

ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行っておりました。企画書に関しましても社内のクリエイティブ部門より指導をもらい、ズレなく伝えられる力がつきました。

**[自己ＰＲ]**

私は営業職で働いている中で、大切にしていること、強みが二点あります。

一つ目は、社内外問わずコミュニケーションを円滑に取るため、相手に配慮をする気持ちです。配慮をすることで、関係構築もでき、特別なことをせずとも信頼関係を築くことができます。また、信頼関係を築き、より仕事を任せていただく為にも、基本的な報連相をはじめ、自身の二つ上のポジションの立場の人が、何を考えているかを考え、積極的に仕事を取りに行くとうい取り組みもしております。

二つ目は、決めたことをやり切るということです。営業職なので、評価に関しては数字が全てという世界で仕事をしていますが、決めたことをやりきれないようでは、数字も付いてきません。目標数字を達成するためには、どんなプロセスを組めば良いかを正確に計算をし、後はやり切ることが重要だと考えています。

その結果、下記の結果を出すことができました。

・入社1年目：新人賞

・入社2年目：MVP受賞

・2020年4月～8月：140％達成

今まで営業職として、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いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上