**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒で●●株式会社へ入社。ソリューション営業部にて大手通信会社の既存顧客を中心とした契約促進や見積もり作成等の内勤営業を経験。業務に取り組む中で、1番に受注をいただき順調に売り上げを伸ばす。その後、株式会社▲▲へ転職。

**［職務経歴］**

■2018年10月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：中堅中小企業のコンサルティング、採用支援、逆求人サイトの運営、採用テスト各種の販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | 営業部新規開拓営業に従事。アポ取得→契約→原稿作成→フォローと一貫して業務を行う。その他、転職イベントの運営や南房総に特化したメディアの立ち上げなど幅広く業務を行う。【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ、メール　等【担当地域】千葉県【取引顧客】中堅中小企業【取引商品】特化型求人サイトを活用した採用支援、逆求人サイトの運営、採用テスト各種**◆営業実績**2019年度第1クオーター　個人:契約数29件　契約金額782万円　チーム:契約金額2,616万円　達成率112%第2クオーター　個人:契約数21件　契約金額721万円　チーム:契約金額2,717万円　達成率114%2020年度第3クオーター　個人:契約数28件　契約金額675万円　チーム:契約金額2,549万円　達成率106% |

■2018年4月～2018年7月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：ハードウェアの第三保守事、買い取り事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2018年7月  | ソリューション営業部第３保守事業を中心として大手の企業の方から中小企業の方を対象にサーバーやストレージ機器やネットワーク機器の保守の提案営業に従事。既存顧客を中心にアプローチをしながら、合わせて内勤営業の業務である見積り作成等も行う。**◆工夫していた点**新卒で分からないながらに、積極的に先輩社員の参加している勉強会へ参加や先輩の良いところは吸収するなど、主体的に行動をしながら自分自身の業務の質向上を行った。その結果お客様のニーズに合わせてスピード感のある最善の提案・見積もり作成を行うことができ、受注をいただくことができた。※新卒の中で１番に受注を獲得 |

 **[自己ＰＲ]**

**新しい手法を用いて目標を達成**

個人として目標達成するための戦略として、新規テレアポだけでの手法ではなく、もともと活用されていなかったツールを使用してインサイドセールスを独自で行い、目標を達成することを選択。過去先やRPAで収集したリストを中心に定期的なメルマガ配信をしながらインサイドセールを開始。文面や顧客ごとにグループを分けるなど基礎的な部分から整えていきながら活動。2週間に1回の頻度でメールを送り、後追いの荷電を行うという流れで営業を実施。

結果として、テレアポでは数百件かけても1アポにしかならなかったアポイントメントがメルマガを配信することに１～2件ずつアポイントメントに繋げることができた。また、契約率は８０％と高くメールの反響から多くの契約をいただくことができた。

この結果を持って、社内で情報を共有。現在ではメンバー全員が、順番にメールを送ったり、顧客ごとに分かれたグループを活用したりしながら契約に結び付けている。

他社では当たり前の取り組みかもしれないが、整っていない中だったのでインサイドセールスの重要性を知ってもらうきっかけにもなった。

**転職イベント、初の東京開催成功**

更なる売り上げアップの一貫として、転職イベントは成功したイメージが無いと近年やってこなかったという背景があったが、転職の需要の高まりを受けて転職イベントの開催を提案。目標は150万円の売り上げ、動員数30名と設定し、企画から当日の運営までをプロジェクトのリーダーとして行った。来ていただいた方に転職の方法や仕事を選ぶ際のノウハウなどを共有しながら企業紹介をするという内容で行い、最終的に人材紹介の登録に促すというスタイルで開催した。

また、開催場所やテーマの選定にもこだわり、ユーザーには東京で働いているけど千葉で働きたいという方が多くいるという状況から、初の東京開催&テーマを通勤時間短縮など特定の求職者に刺さりやすいテーマを設けて開催した。

イベント内容に関しては仕事を選ぶ上での軸を見つめなおすワークショップや企業様からのパンフレットの提供、非公開求人の掲示など様々な取り組みを行い、求職者の高い満足度を得ることができた。この目標も無事達成。そのおかげでイベント開催の取り組みが評価され、MVP受賞やイベント開催の定例化などに繋げることができた。（3ヶ月に1回開催）

その他にも目標達成の為の取り組みだけではなく、ブレストや進捗管理の為に様々なツールを用いて、こまめな進捗管理や話し合いの場を設けるように意識した。そのおかげで当日もトラブルなく円滑に進めることができた。

今までの経験を活かし、貴社においても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