**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

○○大学を卒業後、2016年4月 株式会社●●に入社。営業部に配属後、留学アドバイザーとして留学を希望している、考えている個人顧客に対し、留学プログラムの販売、及び留学までのフォロー業務に従事。2019年1月より○○支店に転勤し、支店長として昇格。2020年4月コロナウイルスの影響で大阪支店に戻り、副支店長に昇格。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2020年8月　株式会社●●（正社員）

◆事業内容：1.海外生活サポート事業、2.留学サポート事業、3.その他サポート事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2019年1月 | ○○支店  留学カウンセラーとして、個人顧客への留学プログラムの提案営業を行っておりました。  【営業スタイル】反響営業100％  ※来店型による新規顧客への折衝、個人顧客への留学プログラムの提案  【担当顧客】個人顧客  【取扱商材】留学プログラム（単価50万円〜700万）  【実績】  <<個人業績>>  　2016年上半期5件 達成率12% 下半期11件 達成率123%  2017年上半期28件 達成101% 下半期35件 達成106%  2018年上半期41件 達成率110％　下半期55件 達成率115%  2019年上半期71件 達成130% 下半期68件 達成128% |
| 2019年1月  ～  2020年4月 | ○○支店へ転勤。支店長へと昇格。  留学カウンセラーとして、個人顧客への留学プログラムの提案営業を行っておりました。  転勤と同時に支店長へと昇格。マネジメント業務も行う。  【営業スタイル】反響営業100％  ※来店型による新規顧客への折衝、個人顧客への留学プログラムの提案  【担当顧客】個人顧客  【取扱商材】留学プログラム（単価50万円〜700万）  【マネジメント業務】  2019年1月から支店長として、チームの立て直しに着手。6名のメンバーに対し個別の面談、達成計画立案、同行と細かな進捗確認を行うことで、チーム目標達成に導きました。（最高達成率１２０％）  具体的には、マネジメントメンバーそれぞれが目標達成できるよう、週次で1人ずつ作戦立ての時間をとりました。いつまでにいくらの提案を、どこにどのようにするのか、具体的なイメージを持って営業できるよう必要な手助けを行いました。その結果、メンバーの生産性が向上、目標達成に対する意識が高まり、達成に導くことができました。 |
| 2020年4月  ～  2020年8月 | ○○支店へ転勤。副支店長として昇格。  留学カウンセラーとして、個人顧客への留学プログラムの提案営業を行っておりました。  ○○支店へ異動と同時に副支店長へと昇格。マネジメント業務も行う。  【営業スタイル】反響営業100％  ※来店型による新規顧客への折衝、個人顧客への留学プログラムの提案  【担当顧客】個人顧客  【取扱商材】留学プログラム（単価50万円〜700万） |

**■資格**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**■自己PR**

前職では、留学カウンセラーとして主に個人向け営業に従事して参りました。また、副支店長、支店長としてマネージャー職に就任させて頂いてからは、プレイヤーとして数字を上げるだけではなく、支店スタッフ一人一人が営業職として自発的に活躍出来る様な支店作りに努めて参りました。私が特に心掛けていたことは次の3つです。

**【1】ヒアリング第一の提案営業**

留学は決して安い商品でも、簡単に決断できるものでもありません。海外留学を検討されている方の多くは、人生の岐路に立ち迷っています。留学を通してどの様な人生にしたいのか、どの様な人になりたいのか、顧客の気持ちに寄り添い、より良い選択をして頂ける様丁寧な接客を心掛けることで、大幅な達成に繋げて参りました。

・顧客の幸せ＝会社への貢献というマインドを支店スタッフにも落とし込んで参りました。全スタッフのヒアリング力の向上に向けロールプレイングを重ね、2年間未達成のスタッフが連続達成出来るまでに成長致しました。

**【2】当事者意識を持って組織の為に動く事の出来るスタッフの育成**

6名のメンバーのマネジメントを任された際に、私からトップダウンで指示を出すことなく「自ら考え、行動に移す」事を大切に指導して参りました。その為に、スタッフ一人一人と週に1回10分程度ミーティングを設定し、目標達成に向けて現状は何が足りていないか、補う為にはどの様なアクションが必要か本人から話してもらう場を作りました。また、部下が課題を乗り越えた際は、どんな小さなことでも喜びを分かち合い、「お陰で助かった！」という声掛け等を意識して行うことで、自ら貢献出来ることを考えられるチームへと導きました。

**【3】達成必達の為の計画性**

支店マネジメントを任せて頂いてからは、月の支店達成から逆算する計画性を大切にして参りました。週毎に区切って目標を設定することで、スタッフ一人一人が、日々の些細な業務にも集中して取り組むことが出来る様になり、支店の連続達成も余裕を持って可能となりました。

私には、「今の自分に負けず、課題を克服しながら成長を続けていきたい」という、負けず嫌いなところがあります。社会人1年目は未達成が続き、社内で最下位の月も御座いましたが、必ず1位に上り詰めるという目標を掲げ、積極的に先輩社員に指導を請い、商品知識や営業知識を深める事で、結果として社内順位1位を獲得する事が出来ました。

社会人経験4年半と短い期間では御座いますが、その中で、個人プレイヤーとして数値を貪欲に追う計画性と実行力、支店長として、スタッフ全員が当事者意識を持って同じ方向を向くことのできるマネジメント力を培って参りました。目標達成の為なら努力を惜しまず向上心を持って取り組んで参りますので、是非ご検討頂けますと幸いです。

以上