**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務概要**

新卒入社をして6年間、福利厚生会員が使うサービス仕入れバイヤーとして、西日本エリアの宿泊施設と大手グループホテルの仕入れ営業に従事してきました。新規開拓からはじまり、既存提携ホテルへ実績拡大のための深耕営業も経験しております。現在はマネジメントの立場で、引き続き、仕入れ業務を担当しながら、メンバーおよび業績マネジメントを行っております。

**■職務経歴**

□2014年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：総合商社（インターネット関連/広告/コンサルタント・専門コンサル/情報処理）

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月　～2017年10月 | ○○支店　サービス開発部に配属 |
| 宿泊カテゴリの仕入れ営業として大阪支店で勤務。担当エリアの新規開拓営業、宿泊プラン仕入れ、各種媒体の入稿・校正など。【営業スタイル】新規開拓20％　既存営業80％（電話/メール/FAX/訪問　すべて含め15アクション/日）【担当地域】2014年4月～2015年3月：沖縄県、宮城県2015年4月～2017年10月：沖縄県、福岡県、大阪府、兵庫県（神戸市内）、島根県、鳥取県、岡山県【取引顧客】担当社数常時約350～400ホテル **◆営業実績**・2014年：担当施設が金賞1施設、敢闘賞1施設 受賞・2015年：約56,000人泊（101.4％）　4憶5千（101.3％）　※担当施設が金賞2施設、敢闘賞1施設 受賞・2016年：約85,000人泊（105.8％）　7憶4千（101.3％）　※担当施設が金賞2施設、敢闘賞1施設 受賞【ポイント】担当エリアごとに宿泊動向や会員利用傾向分析を行った上で提案することで、利用されるプランを効率的に仕入れ、実績に繋げることができた。結果、USJ周辺や神戸といった主要エリアを担当し、さらに実績を伸ばすことができた。 |
| 2017年11月　～2019年5月 | 本社　チーム長に昇格 |
| 宿泊カテゴリの仕入れ営業として東京当社へ異動し、勤務。仕入れ営業業務を引き続き行いながら、チーム長として4名の実績管理、アクション設定、進捗管理など行う。【営業スタイル】新規開拓20％、既存顧客80％（電話/メール/FAX/訪問　すべて含め10アクション/日）【担当地域】2017年11月～2019年5月：沖縄県、東京都、秋田県【取引顧客】担当社数常時約400～420社（大手グループホテルを一括担当）**◆営業実績**・2017年度：約54,000人泊（120.8％）・2018年度：約57,000人泊（106.3％）【プロジェクト】2018年度：ジュニアボード人事担当者向けセミナーを企画・運営（314名集客）、社員のレベルアップのため役員講演会を実施。【ポイント】大手グループホテルを担当し、年間計画の提案や定期訪問での打ち合わせを積極的に行い、一緒に実績を伸ばす環境を整えた。結果、前年比20％増と大幅に実績を伸ばすことができた。（2017年度） |
| 2019年6月　～現在 | 本社（チーム長） |
| 宿泊カテゴリーの以外に、リラクゼーション・飲食・映画カテゴリーも担当。引き続き、仕入れ営業業務を行いながら、チーム長として6名の実績管理、アクション設定、進捗管理など行う。【営業スタイル】新規開拓40％、既存顧客60％【担当地域】2019年6月～現在：沖縄県、東京都、秋田県※チーム担当カテゴリー：宿泊・リラクゼーション・飲食・映画【取引顧客】担当社数常時約400～500社**◆営業実績**・2019年度（上半期）：チーム目標達成率100.6％を達成・毎年発生する年度更新作業を外注　プラン販売率112.5％　労働時間約100時間削減【ポイント】担当カテゴリー業界を分析し、注力項目を細かく設定、進捗管理を徹底して行ったことで毎月前年比100％を達成。また、一部業務を外注することで新規開拓時間を確保し、実績に繋がる大手銘柄を獲得、すべてのカテゴリの利用件数にも貢献した。 |

**■活かせる経験・知識・技術**

**【１】企画提案力**

ヒアリングした情報だけでなく、市況や利用傾向を分析し、最も結果が見込めるプランを提案出来るよう心掛けておりました。また、担当者様に対しては「報告」「連絡」「相談」をこまめに行い、かつスピードも意識することで、高い信頼を得ることができました。

**【２】誠実に向き合う姿勢と責任感**

社内外関わらず、約束事や与えられた課題に対して、どんな些細なことでも、必ずスピードを持って対応し、付加価値をプラスすることを心掛けてきました。また、「何でも自分一人でやり遂げなければ」と思い込まず、チームワークを意識して取り組み、メンバーの得意なことを把握し、分担することで、少しでも早く結果を出せるよう仕事を進めました。

**【３】マネジメントスキル**

2017年にチーム長となってからは、個人業績だけでなく、チーム、グループの業績やモチベーションをいかに最大化できるかを常に意識しております。メンバーの行動管理を徹底しながらも、業務量が多いために、体調管理やモチベーションの維持をグループ独自で行うことを目的とし、スーパープレミアムフライデーを有給取得推奨日として毎月月末に設定したり、自らの提案で○○キャンペーンと称し、商談件数や仕入れ件数をポイントで競い、表彰する施策を導入したりすることで図っておりました。結果、チームとしても目標達成することができました。

**■資格**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**■自己ＰＲ**

**信頼関係の構築には自信があります**

顧客から選ばれ、必要とされる営業になるため意識していたことは、「相手の求めることを常に考えること」「一歩先の提案をすること」

です。連絡はマメに行い、要望には迅速に応え、顧客のニーズを理解し積極的にこちらから提案を行いました。この姿勢や取り組みをメンバー

の際もマネジメントの立場でも実践することで、高い実績を残してきました。行動を意識することで信頼を得ることができ、多くの担当者様

から「○○さんだからお任せする」と言っていただけました。そういった担当者様とは長期的に良好な関係が続き、実績にも繋がっています。

以上