**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、●●株式会社に入社し、服飾用レースの企画提案、卸売営業を行っておりました。その後は株式会社▲▲へ入社し、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、売上に貢献して参りました。その実績から、主任補佐への昇格も果たしましました。

**［職務経歴］**

■2016年8月～2017年10月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：出版を通じた企業のブランディング支援・コンサルティング業務

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年8月～2017年10月 | 自費出版部門での営業と制作業務を一気通貫で担当していました。法人から個人まで、HPやセミナーに対しての反響営業がメインでしたが、テルアプローチによる新規開拓も積極的に行いました。主任補佐に昇格してからは、上記業務に加えて新入社員の育成業務にも従事しておりました。**◆営業実績**・2016年度　後期売上実績：3,100万円　※上記実績が認められ、主任補佐に昇格しました。・2017年度　前期売上実績：5,200万円　**◆アピールポイント**(1)顧客単価を上げることで時間を捻出し、営業活動に注力営業で獲得した案件の制作業務も行っていたため、獲得件数に応じて営業時間が削られてしまうという懸念がありました。そこで、案件数を抑えながら売上目標にコミットするために、新聞広告や電子書籍化といったオプションを提案し一人あたりの受注単価を上げることを心がけました。その結果、反響に対する対応だけでなく新規開拓にも積極的に時間を割けただけでなく、受注案件に対しても余裕を持って制作に取り組むことが出来ました。(2)信頼関係の構築により、リピート案件や紹介案件を多数獲得タイムマネジメントを工夫することで、受注案件に対しても丁寧な対応が可能となり、結果としてリピート受注も多く獲得することが出来ました。「○○さんになら安心して任せられるから」と、ご友人やご家族を紹介いただき受注に繋がるケースも多かったです。「営業担当」であり「編集担当」という立場から原稿に対して真摯に向き合うことで、顧客との信頼関係を構築することが出来ました。(3)潜在的な課題を引き出した上での課題解決に向けた提案1冊あたりの受注単価が最低でも250万円と高額だったため、受注に至らないケースの多くが金銭面の懸念によるものでした。そこで、商談数に対する取りこぼしの数を具体的に提示し上司に相談したところ、ローン制度の適用が実現し、受注率の底上げに成功しました。課題をあぶり出し、解決に向けて行動することの大切さを実感したエピソードの一つです。 |

■2014年10月～2016年7月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：服飾用レース全般の企画卸売り

◇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 |
| 2014年10月～2016年7月  | 企画営業部大手アパレルメーカーを顧客とした、服飾用レース全般の企画提案、卸売営業を担当していました。また、受注案件に関するサンプル出しや工程管理、染色職人や工場長といった下請け業者との打ち合わせ業務も日常的に行っていました。**◆営業実績**・2015年度　売上高1,500万円…前年度比150％の売上達成**◆工夫した点**(1)前年度比150%の売上達成「泥臭い」と揶揄されるような営業スタイルではありましたが、前任者の3倍近い時間を訪問に割き、同業他社が見落としているような細かい要望まで汲み取った的確な提案を実現しました。(2)テルアプローチによる新規開拓で売上200万円それまで取引のなかった個人デザイナーとの取引を実現し、年間200万円の売上を上げました。アプローチ当初は話を聞いていただけることの方が少なかったのですが、商材以外の話題を振るなどして根気強く信頼関係の構築を図り、最終的に商談に繋げることが出来ました。(3) 下請け業者と良好な関係を構築し、原価を抑える顧客の要望と予算が釣り合わない企画も多々ありましたが、その際には下請け業者の方が「○○さんの企画なら」と、通常よりも安価に引き受けて下さりました。依頼書を送る際にはお手紙を添える、メールで事足りる内容であれどなるべく直接足を運んで商談をする、というような、何気ないコミュニケーションの積み重ねが生んだ結果だと自負しています。 |

 **[自己ＰＲ]**

人見知りをしない性格と持ち前のコミュニケーション能力を活かし、顧客の心の垣根を取り除き信用を得る営業スタイルが私の最大の強みだと自負しています。それに加えて、目標数字を追い続ける粘り強さをこれからも磨き続け、唯一無二の営業として活躍出来る人間に成長出来るよう、より一層努力をしてまいります。何卒よろしくお願いいたします。

以上