**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、株式会社●●に入社。パティシエとして従事。2012年に株式会社▲▲にパティシエとして中途入社。2018年1月にジョブチャレンジ制度を使い新規営業チームに配属　個人営業を行っており、主に少人数結婚式メインに大人数での結婚式や沖縄リゾート結婚式など幅広く提案。顧客のニーズに応じて柔軟かつ顧客満足度の高い戦略的な提案を心がけ、2019年度成約件数グループ1位。売り上げ実績2位、2020年に成約件数2位、売上実績グループ2位を達成。少人数結婚式成約率グループ1位を取得。

**［職務経歴］**

■2012年3月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：冠婚葬祭

◇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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年3月  ～  2017年12月 | レストラン・披露宴キッチン業務に従事  シェフパティシエとして○○事業所の立ち上げに参加  スタッフの育成・指導を経験  【実績】  会場のオープンまでに土台作りに携わり  調理原価管理・顧客満足度において  ２０１６年下半期キッチンディビジョン賞を受賞  【業務内容】  ・婚礼・レストランデザートの作成  ・食材の原価管理  ・婚礼ケーキの作成  ・新メニュー開発、レシピの共有ツールの作成 |
| 2018年1月  ～  現在 | 婚礼新規営業チームに従事  少人数結婚式、リゾート挙式を中心とした営業チームに配属  主に新規営業を担当し、関西の新規エースとしてお客様へ結婚式のご提案を行う  【営業スタイル】新規営業　100％　既存営業　0％　※新規開拓手法：反響営業  【取引顧客】結婚式を検討している個人顧客  【取引商品】挙式、披露宴  【営業実績】  2018年  上期　目標件数　35組　成約件数45組(達成率120％)成約率63.4％  下期　目標件数　55組　成約件数83組(達成率150％)成約率76.4％  2019年  上期　目標件数　57組　成約件数72組(達成率126％)成約率65.1％  下期　目標件数　44組　成約件数　73組(達成率165％)成約率72.9％  【ポイント】  ■2018年度  ・家族挙式を取り扱う部門にて新規契約数を１位取得(粗利益)  ・月間にて新規成約率1位取得  ■2019年度  ・家族挙式を取り扱う部門にて新規契約数２位取得  ・家族挙式を取り扱う部門にて成約率1位取得  ・月間にて新規沖縄リゾート成約数１位取得  【業務内容】  ・家族挙式をメインとした新規接客  ・リゾート挙式をメインとした新規接客  (これまでの成約件数337件)  ・挙式・披露宴内容の打ち合わせ  (招待状・料理・引き出物・装花・演出・進行など) |

■2011年4月～2012年1月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：菓子の製造・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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月  ～  2012年1月 | パティシエとして従事  イタリア菓子のパティシエとして、菓子の製造に従事する。  【業務内容】  ・仕込み  ・調理  ・食材の発注  ・接客販売 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

1. **信頼関係を軸にした提案営業スタイル**

新規接客担当プランナーとして約330件のお客様にご成約をいただき、担当をしてきました。様々なお客様と接する中で大きく２つの事をこころがけて参りました。1つ目はお客様の思いを傾聴することです。お客様はそれぞれ異なる思いや背景をお持ちで、それらを知ることによってそれぞれのお客様に合ったベストな提案をする事を意識しています。２つめはお客様との信頼関係を築くことです。お客様と接する際に、言葉だけでなく声のトーン表情から相手の気持ちを汲み取ることで顧客満足度の高いご案内しております。その結果社内において新規契約数全社2位、新規成約率全社1位、キャンセル抑制率全社1位など、顧客満足度を担保しつつ、結果を出し表彰を受ける事が出来ました。また、ご結婚式後も会いに来てくださるお客様や担当したお客様より新規のお客様をご紹介いただくなど深い信頼関係を築けております。

**【２】 行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、進捗を毎日確認。特に数字実績にはこだわって行動しました。また、自身の目標だけでなく、後輩の数字管理、成績管理も行い、関西スタッフ全体の目標達成が出来るよう行動計画を行った。その結果、自身を含めた関西メンバーすべてのスタッフが毎年の目標達成を実現。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として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