**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、担当した顧客層は多種多様な業界であり、また顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、新規企業を開拓、また既存担当企業を含め、稼働人数を増やすことに成功。現在に至ります。

**［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：R&Dに特化した【機械・電気・電子・ソフトウェア】の技術者特定派遣及び請負

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年10月～現在 | 営業を担当京都府、滋賀県を中心に大手メーカーを担当。担当企業を中心に営業活動、また新規企業の開拓も行う。【営業スタイル】新規営業 30％　既存営業 70％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【取引顧客】技術業界における大手企業 10社担当【取引商品】技術者派遣サービス**◆営業実績**・2018年度：担当企業の稼働人数を5人→15人まで増加・2019年度：重点企業の新規開拓に成功**◆工夫した点**１）迅速な営業活動　人材の提案はスピード感を持って行い、また顧客のニーズを聞いた上で様々な角度からの提案を心掛けていた。２）新規開拓テレアポ時　電話をした際、いかに会社の強みを端的に伝え、信用してもらえるかを意識していた。３）人材管理　 担当エンジニアとは密にコミュニケーションを取り、信頼関係の構築を大切にし、また幅広い年齢層、個人個人の性格に合わせた対応をしていた。（契約管理・勤怠管理・請求etc） |

**［自己ＰＲ］**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、それぞれが抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得いたしました。

また現在働いている人材派遣営業は同業他社との差別化が難しいため、常に「迅速かつ丁寧な対応」と「気持ちの良いコミュニケーション」を意識しておりました。レスの速さは、顧客との信頼を構築する上で重要だと考え、また直接訪問した際はすぐに商談に入るのではなく、アイスブレイクを大切にし、この人と話していて楽しい、相談してみようかと感じていただけるように、笑顔でのコミュニケーションを意識しておりました。そうすることで顧客からも信頼されるようになりました。またお客様の御用聞きにならないようにしっかりとニーズを把握し、様々な角度から、積極的に提案を心掛けていました。

**【２】人材管理の徹底**

担当エンジニアとは定期的に面談等をし、コミュニケーションをしっかり取るようにしておりました。そうすることで悩みがある時は相談をしやすい環境となり、退職防止に繋げておりました。また担当エンジニアによって何かトラブルが起きた際は、派遣先の顧客へのフォローは、迅速かつ丁寧に対応しておりました。こういった営業活動以外の対応も一つ一つ真摯に行うことで、信頼関係が構築できたのではないかと自負しております。

以上