**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、家業への下積み経験のため、家業と関係性のある株式会社●●に1年間勤務。2014年5月より株式会社▲▲に入社。新車中古車の提案営業に従事。5年間で純新規のお客様を、0名から約500名まで獲得。2017年4月より部長職としてマネジメントも経験。2018年には○○主催の「全国ロープレ大会」にて、参加企業450社の中で、2018年度グランプリ優勝・最優秀賞を受賞。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2014年5月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：自動車(ディーラー)

◇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 |
| 2014年5月  ～  現在 | 新車中古車の販売業（自営家業）  【主な業務内容】  ・新車中古車の販売  ・車検点検、修理などアフターサービス  ・損保、生保の新規契約獲得と、保全アフター  ・オークションでの在庫仕入れ・出品など在庫管理  ・自動車一般整備  ・人事、総務等全般  ・広告作成やインターネット広告の管理  ・営業統括、人材育成、店舗管理全般  【これまでの業務推移】  ■2014.5～  ○新車中古車の販売営業をメインとし、新規顧客の獲得を実施　※個人年間販売台数約70台  ○既存社員数名が高齢化で定年退職のため、保有顧客の継承や人材確保を実施  ○インターネット販売の整備や、自社オプションなどを作成  ○小売業をメインとする店舗改善を実施（装飾やレイアウトなど）  ■2015.4～  ○自動車販売台数の増加により、売上高２倍へ（個人自動車販売台数約80台） ※純利益も比例して業績回復  ■2016.4～  ○取り扱い損害保険収保が２倍へ（個人自動車販売台数100台突破）  ○仕入れ車種の一新施策（輸入車・ミニバン強化等）もあり、年間純利益2000万円突破  ■2017.4～（部長職に昇格）  ○人材育成や社内システム等一新に注力（個人自動車販売台数100台）  ○一般小売以外に業者向けの社内販売プランを構築（年間約80台販売）  ■2018.4～  ○自動車販売を若手社員に指導するべく自社研修等の確立（個人自動車販売台数約80台）  ○「全国ロープレ大会」に出場し、2018年度グランプリ優勝・最優秀賞受賞（参加企業450社）  ■2019.4～  ○販売・アフターサービスを部下に継承しつつ、社内経理や総務業務にも携わる  ○自社鈑金事業やレンタカー業務の事業企画を始める |

■2013年5月～2014年4月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：自動車(ディーラー)

◇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 |
| 2013年5月  ～  2014年4月 | 新車中古車の販売業 ※最終職歴の家業への下積み  【主な業務内容】  ・新車中古車の販売  ・車検、点検、修理等のアフターサービス  ・自動車保険の新規獲得、保全アフター  ・一般整備の実施（オイル交換やタイヤ交換など）    **■営業実績**  ○最高販売台数13台／月（13台以上販売すると、「新記録」と銘打って個別に表彰されます）    【ポイント】  販売業務を実施できるようになってからも社内の様々な研修や、在籍店舗の店長に、業務後に個別の研修を申し出たりなどして、自動車販売に係る必要スキルを学び、自動車販売の下積みを経験しました。 |

**［自己ＰＲ］**

**【１】商品を提供することへの自信**

自動車と保険の「営業マン」としてスキルを積み、“お客様が何を望んでいるのか”を把握する力が研がれました。販売は、ただ会話が出来る、では結果に結びつきません。お客様の望むことを理解するために、ヒアリングやコミュニケーションをコンパクトに、かつ丁寧に行うか、個人様向けの営業でも、法人様向けの営業でも必要となるスキルだと考えます。そのうえで、「しっかりと結果を残す」ことを考え、商品提供をすることには自信があります。あくまで、お客様に商品やサービスを提供できなければ、営業職は成果となりません。お客様の想いを伺いながら、自分ができる最高の提案やアドバイスを“しっかり”伝えていくことは、これまでのキャリアで必須スキルでした。特に個人様へ向けたご提案は得意で、自動車販売を通じて5年間で純新規のお客様を、0名→約500名まで獲得したことは誇りです。仮に、扱う商材がどんなものであっても、商品を提供・販売することは私の得意とする能力です。この経験が、2019年度全国ロープレ大会での優勝・最優秀賞の獲得に繋がったと感じております。

**【２】自ら周囲を巻き込み、事業企画をスタートしていく力**

前職は、少人数の企業だったため、笑われるかもしれませんが、「周囲を巻き込み、想いを理解し合い、自ら業務を創造していく」毎日でした。「もう年齢的に無理に決まってるだろ」先代からの従業員の皆様は、入社当時、猪突方針で夢に夢中すぎる私に、この言葉をかけました。ただ諦めませんでした。どうしたらお互い理解し合い、同じ方向を向けるかを熟考しました。その気持ちが功を奏し、目標としていた業績改善を達成。入社前まで10年続いた赤字経営を、全員の力で黒字転換させ、４年間維持することができました。また、私が入社した当時は、システムやインターネット活用などの環境はなく、すべてゼロからのスタート。モデル企業はありましたが、新規事業（インターネット販売や同業者向け販売など）を自ら考え、社内での予算策定予算修正、人材配置等の折衝や、社外での価格折衝や条件交渉など、常に頭を下げ、頭を悩ませの毎日でした。しかしながら、この経験が私の仕事人生の血肉となり、「自ら創造していく力」、「周囲と一緒に前進していく力」を培うことが出来ました。

**【３】会社事業や経営方針への理解と、人材開発・人材育成への向上心**

会社は成果が上がらなければ苦しいことを、自営家業の経験により痛感しております。スタッフ全員が一丸となって、一生懸命仕事をしていても、予想通り結果が伴わない時、人間は必ず衝突します。昨今の働き方改革もあり、会社側も資源獲得に120％の力を発揮出来ていないことも現状です。実際に現場で職務を全うする側と、会社事業・経営をする側と、100％のベクトルで意思を共有できるかということは、本当に簡単なことではありません。私は、会社と従業員、双方の理解は痛いほど学んでまいりました。だからこそ、自身においては「やるからには本気で、会社を盛り立てていきたい」と強く感じております。また、この経験が今後の職務において、必ず役に立つと自負しております。そして、やはり仕事は「人が大切」ということです。お客様も、現場も、経営も、すべて人ということです。私自身、部下を持ち、一緒に苦楽と共にしてきた経験が、人間力の大切さ、かけがえなさを教えてくれました。学生時代には学習塾で講師を務め、損害保険会社では代理店様のスキルアップに務め、関わった周囲の方々がパワーアップしていくことに大きな喜びと、人の可能性を感じました。未熟者ですが、今後も「人が育つことの大きさ」を大切に想い、職務に全うしたいと考えております。

以上