**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、株式会社〇〇に入社。ビジネスホテルのスタッフとして、フロント業務や客室のインターネット販売管理

業務、売上報告書の作成などを中心に担当しました。その後、株式会社△△に入社。OA機器の販売を行う会社にて、新規開拓営業を中心に

担当しました。入社2年目には責任者として東京支店の立ち上げに携わり、部下8名のマネジメントも行いました。現在は会社の吸収合併により□□株式会社に転籍しております。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　□□株式会社（旧：株式会社△△）（正社員）

◇事業内容：ビジネスホン、デジタル複合機、ネットワーク商品、LED照明、その他エコ商品の販売、

その他OA機器全般の販売、設置工事及び保守サービスの提供

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億○○万円 売上高：○○億○○万円（連結） 従業員数：○○名　株式公開：○○

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2019年3月 | 株式会社△△に入社　営業職として従事  入社後はOA機器の新規開拓営業を担当しました。初年度は大阪本社で勤務し、2年目からは責任者として  東京支店の立ち上げを行い、部下8名のマネジメントを経験しました。  【営業スタイル】 新規営業　100％（テレマーケティングによる新規開拓）  【取引顧客】 一般法人企業  【取扱商品】 OA機器全般  **◆実績**  ・2014年度：東京支店長に昇格、社内販売コンテストにて社長賞受賞（営業72名中1位）  ・2017年度：単月で9台販売、売上250万円達成（目標達成率250％）  ※上記結果により、コニカミノルタ社よりハワイ授賞式に招待される  ・2018年度：コニカミノルタ社の販売台数で社長賞受賞（営業72名中1位）  ・部下8名のマネジメントを行い、内1名が新人賞を獲得  **◆ポイント**  入社2年目から東京支店長として、拠点の立ち上げおよび8名の部下を持たせていただきました。その中で人材  育成と拠点運営を任せていただき、月間目標達成計画を綿密に立て、業績向上に向けた施策を展開しました。  私自身、プレイングマネージャーとして率先して売上づくりを行いつつ、スタッフの育成業務を最重要事項として  取り組んだ結果、東京拠点の売上実績向上はもちろんのこと、部下8名の中から1名の新人王を輩出することが  出来ました。  また、営業においてはテレマーケティングによるリスト戦略を採用し、業種、地域を絞り、集中的に狙いにいくように  しました。中には遠方の顧客もいたため、その際は電話の段階でテストクロージングを行い、受注率の高い商談  件数を確保するようにしておりました。 |
| 2019年4月  ～  現在 | 会社の吸収合併に伴い□□株式会社（大阪）に転籍　営業職として従事  2018年4月に合併があり、その後1年間の移行期間を経て、正式に□□株式会社に籍を移しました。  転籍後も変わらずOA機器の新規開拓営業に従事しております。  【営業スタイル】 新規営業　100％（テレマーケティングによる新規開拓）  【取引顧客】 一般法人企業  【取扱商品】 OA機器全般 |

■2010年4月～2013年3月　株式会社〇〇（正社員）

◇事業内容：ビジネスホテルの運営業務

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月  ～  2013年3月 | ホテル〇〇に配属　ホテルフロントとして従事  入社後はフロント担当として、受付業務をはじめとした接客全般およびホテル運営業務に携わりました。  【担当業務】  ・フロントでの受付業務  ・HP管理業務  ・売上管理業務  ・売上報告書の作成業務  ・客室のインターネット販売管理業務　等  **◆ポイント**  ホテルをご利用いただくお客様に気持ちよく過ごしていただけるよう、フロントでの接客の際に相手への気遣いを  徹底しました。また、運営業務にも携わらせていただくことができ、売上管理やHP管理、そして客室のインター  ネット販売管理など、ホテル稼働率および売上向上に向けて管理を行いました。 |
| 2013年3月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（2008年3月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、Powerpoint：一通り業務内にて使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

**【１】仮説を立てたクロージング**

約7年半に渡る営業経験により、顧客へのヒアリングを通じ、それぞれのニーズに合わせた提案を行うことが出来ます。その中で購入意思決定までのストーリー展開を組み立て、仮説を立てながら提案を行うことにより、より確実なクロージングを行いました。

**【２】クレーム対応力**

お客様の数が増えていくと、予期しないトラブル等によるクレーム発生が増えていきます。その際、誠意を持って迅速な対応をすることにより、お客様の怒りを最小限に抑えると共に、さらに深い関係性を築くことが出来ました。

**【３】マネジメント力**

部下8名のマネジメントを経験させていただき、人を育てる喜びを学びました。マネジメントではただ厳しく接するのではなく、スタッフそれぞれに合わせてわかりやすく教え、出来るまで寄り添い、確実な知識や技術の落とし込みを行った結果、部下の中から新人王を輩出することが出来ました。

上記の経験を活かし、今後も営業としてキャリア形成を行うと共に、更にステップアップしていきたいと考えております。また、貴社におきましても早期の段階で戦力となれますよう、日々精進する所存です。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上