**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、株式会社〇〇に新卒入社。研修期間を経て、2020年10月より、新規営業部に配属となり、各業界の中小企業に対し、経営コンサルディングのパッケージ営業に従事する。日々のテレアポから商談に繋げ、月5件の成約に繋げるため行動量を意識し、営業活動に取り組む。結果、半期の契約件数を大きく上回り、予算達成に繋げることが出来ている。

**［職務経歴］**

■2020年4月 ～ 現在　株式会社〇〇（正社員）

事業内容：情報通信コンサルティング、経営コンサルティング

設立: ○○年　資本金: ○○億○○万円　従業員数: ○○名　上場市場：〇〇

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年4月  ～  現在 | 【業務概要】  ・新規開拓営業  【営業スタイル】  新規開拓営業：100％  【営業先】  ・各業界の中小企業  【取扱商品】  ・各種経営コンサルのプラン  ・DX  ・人材育成プラン  【実績】  ・2020年度：下半期受注件数　10件（予算達成率 170％）  ・2021年度：上半期受注件数　20件（予算達成率 150%）  ・2020年度夏季社内コンテスト新規営業新人の部全国3位  ・2020年度冬期社内コンテスト新規営業新人の部全国1位 |

**［資格］**

・普通自動車免許第一種（2018年8月取得）

・DXアドバイザー（2021年3月取得）

・Excel統計スペシャリスト（2020年9月取得）

**［PCスキル］**

Excel

・四則演算、セル·シートの設定、表／グラフの挿入、活用

Word

・文章作成、図表／グラフの挿入、活用

PowerPoint

・プレゼンテーション資料作成、アニメーションの活用

**[自己ＰＲ]**

**目標達成意欲**

毎月の予算が課せられる中で、目標を必ず達成するために、毎日数値をエクセルで管理し、課題・原因を追究しておりました。その数値を参考にし、どのように改善するか、その結果どうなったのかという効果測定をpowerpointを使い資料にまとめ、目標達成のために定量的な分析をもって

毎月予算を達成してきました。

**コミュニケーション能力**

営業の際、新規営業かつ経営者相手という難しいシチュエーションにおいて、人によって話し方や声のトーンを変え人の懐に入り商談を円滑に進めることに心がけていました。序盤はなかなか心を開いてくれなかった方が徐々に信頼して下さり、自分の事、会社の課題などを話してくれるようになり、サービスを押し売りの形でなく相手の課題やメリットに沿って提案できるような関係性づくりという点に注力しておりました。

**強調姓**

仕事をするうえでチームの状況、メンバー同士の連携という点を大切にしてきました。コロナの影響によるリモートワークの普及により、今まで通りチームで集まって顔を合わせる機会が極端に減りました。そこで自分はチーム責任者に週に2回オンラインでのミーティングを打診し、実施することで以前のようにより団結力が深まりました。

これまで培った経験を活かし、貴社で一早く貢献できるよう努めて参ります。

何卒よろしくお願い申し上げます。

以上