**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■**職務要約**

出版業・コンサルティング業を中心とするまちづくり会社と、広告代理業を主とするインターネットメディア会社の2社で主に提案営業をしていました。業務の中で、企画提案からコンペの企画書の作成、ワークショップのコーディネーターなど幅広く経験しました。その後、家業手伝い・フリーランスなどを経験しました。

|  |
| --- |
| ■**職務経歴**□2016年4月～2017年1月　株式会社●●◆事業内容：クリエイティブ事業（印刷物、映像、AR、アプリなど）　 コンサルティング事業（各種調査、計画策定、ワークショップ運営など） 　イベント事業（会館文化振興のためのコンサート、ショー、公演など）◆資本金：○○万円　売上高：○○万円（2015年）　従業員数：○○名　非上場 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年4月　～2017年1月 | 本社営業部 |
| 担当自治体の各担当課へ、幅広い自社事業からの提案営業を行う。【スタイル】飛び込み・新規開拓100％（1日2，3自治体）【担当】大阪・兵庫・和歌山の32自治体（市町村・県庁）【顧客】庁内担当全課（約1000課）【商材】クリエイティブ、コンサルティング、イベント【実績】売上1400万円（達成率93％）【実務】新規開拓、企画書・営業資料作成、コンペ参加、受注、契約締結、実務進捗管理、　　　　社内資料管理、ワークショップコーディネーター、イベントスタッフ等【ポイント】提案力・実行力により受注を重ね、入社より新人成績首位キープ。　　　　　　国の補助金を利用した資金調達・事業書作成から提案し、受注した実績あり。 |
|  |

|  |
| --- |
| □2017年4月～2017年6月　株式会社▲▲◆事業内容：インターネットメディア事業　広告代理業（媒体〇〇、〇〇、〇〇など）　コンサルティング事業　イベント事業（自社フードイベント）◆資本金：○○万円　売上高：○○万円（2017年）　従業員数：○○名　非上場 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月　～2017年6月 |  |
| 飲食店経営者に対し、広告を使用した集客提案や自社フードイベントへの出店提案を行う。【スタイル】飛び込み・新規開拓100％（1日30件程度）【担当】大阪市内北区・西区・福島区・一部中央区【顧客】飲食店経営者・オーナー【商材】インターネット広告、自社コンサルティング、イベント【実績】広告4件、自社コンサル商品2件、イベント出店1店舗【実務】新規開拓、企画書・営業資料作成、受注、契約締結、実務進捗管理、イベント管理等【ポイント】利益率の高い自社商品の社内最速・月間最多の受注を獲得する（社内1位）　　　　　　勤続中は既存顧客の全員契約更新を達成した。 |
| 　 |

|  |
| --- |
| □2017年7月～2019年6月　フリーランス、その他 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年7月　～2019年6月 | 実家手伝い【概要】金属加工業を営み、創業から〇〇年。〇〇区に所在、従業員〇〇名。【担当】主に導入済みの生産管理システムの管理調整と在庫管理システムの見直し・再構築を担当　　　　社内の実務に沿うようにシステム活用の編集を行い、システム管理会社との調整　　　　社内での活用マニュアルの作成と教育を行う。その他配達、事務、マンニング、人事、社内の調整、現場加工など |
| 2017年9月～2017年11月 | フリーランス（〇〇委託事業メンバー）【概要】〇〇県主催の移住促進イベント「〇〇」2017年11月12日（日）■■にて開催。　　　　動員数160名以上、県内各市町村・地域団体30団体の他、転職・住居探しブース出展【担当】運営スタッフの募集、当日の人員配置やシフト作成、ゲストスピーカーフォローアップ、参加者増員のための告知イベントの企画と実施。事前準備から当日運営まで。 |
| 2017年9月　～2018年3月 | フリーランス（〇〇局より委託事業メンバー）●公開講座【概要】〇〇市のまちづくり推進事業「〇〇」に登録された提案の実現に向けて資金調達や広報などの手法を市民に学んでもらうべく公開講座を開催。【担当】公開講座に4回参加。うち2回はイベント記事のライター、3回はフォトグラファーを務める。その他、全講座の事前準備や設営・運営も行う。●伴走プロジェクト【概要】上記「〇〇」の提案で選ばれたプロジェクトにおいて、目指す未来の実現のため、具体的なゴールや取り組む一歩の設定、課題解決を提案者に寄り添い支える。【担当】全プロジェクトの中間報告会の運営協力や記録カメラマンの他、プロジェクトの一つの担当として、提案者の企画するイベントの企画・広報などに協力。 |
| 2018年12月～2019年3月 | シーズンアルバイト【概要】自身が客として利用した経験のある、40年弱野沢で宿を続けるホテルでの勤務。　　　　顧客はほぼ外国人で、そのホテルらしいゆったりした滞在を提供することが目標。【内容】フロント・接客・清掃業務など業務一式。客層に関わらず接客が得意で、顧客の要望を汲み先読みをした行動、ニーズを捉えた提案により、高い満足度を得た。 |

■**活かせる経験・知識・技術**

【企画提案力】

新規開拓の「ゼロから作る営業」の中で、数字に焦らずに顧客目線・立場で考え抜くスタイルを貫きました。

顧客に本当に必要なモノや、顧客自身も気づいていないニーズを探り、本質的な提案を重ねていきました。

結果、年度後半には随意契約が2件受注でき、「私だからこその受注」ができる営業員となりました。

【コミュニケーション能力】

顧客だけではなく社内でのコミュニケーションにも重きをおきつつ日々勤務しています。感謝の気持ちを忘れずに密にコミュニケーションを取り合っているからこそ、顧客の要望にも応えてくれる社内の環境や、難しい案件にも社内一丸となって取り組むことができたと感じており、コンペの成功率も7割を収めることができました。

【関係性構築力】

泥臭い営業を忘れず顧客の元へ足しげく通い、会話の中から得た情報をもとにした提案で信頼を得て、関係性を構築しました。顧客によって、頼られる営業員・可愛がられる営業員を意識し、訪問を喜ばれるよう心がけました。決裁者へアプローチできるかを加味しつつ、自分自身が担当者との信頼し合える関係を楽しんでいました。

■**資格**

・普通自動車免許第一種（2016年3月）

・自動二輪車免許（2013年8月）

以上