**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、俳優として舞台公演を5年半経験した後、〇〇株式会社に入社。●●の代理店事業とHP製作事業を展開する

会社にて、新規顧客の開拓営業を1年2ヵ月経験。途中から株式会社△△に転籍しましたが、同じく●●とHP製作の提案を担当しました。

**［職務経歴］**

■2019年9月～2020年10月　〇〇株式会社（正社員）

◇事業内容：WEBサービスの開発・販売・運営・保守、飲食チェーンなどの店舗向けASP・ソリューションサービス

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億円 従業員数：○○名（連結）　株式公開：○○

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年9月  ～  2020年5月 | 〇〇株式会社に配属  入社後は新規顧客の開拓営業を中心に担当しました。  【営業スタイル】 既存営業　20％　新規営業　80％（インサイドセールスがアポイントを取得）  【担当地域】 東京都内  【取引顧客】 飲食店を運営するオーナー様など  【取扱商品】●●、HP製作サービス  ◆実績  ・月間売上額：平均150～200万円  ※●●単価は1～10万円／件、HP製作は月額1万円からのリース契約  **◆ポイント**  私自身、飲食店でのアルバイト経験が長かったため、どのようにしたら飲食店をより繁盛させることが出来るか、  実体験を基にお話しすることにより、お客様への提案に説得力を持たせるようにしました。その結果、私を信頼して  いただき、多くの飲食店様にご契約をいただくことが出来ました。 |
| 2020年5月  ～  2020年10月 | 株式会社△△に転籍  転籍後も変わらず、●●とHP製作の提案営業を行いました。  【営業スタイル】 既存営業　40％　新規営業　80％（インサイドセールスがアポイントを取得）  【担当地域】 東京都内  【取引顧客】 飲食店を運営するオーナー様など  【取扱商品】●●、HP製作サービス |
| 2020年10月 | 一身上の都合により退職 |

**［自己ＰＲ］**

高校時代からECサイトのファッションモデルを経験させていただき、そこから芸能界を目指すべく、専門学校にて俳優について学び、卒業後は舞台役者として約5年半に渡り経験を積みました。現在は社会人として、WEB広告やHP製作の提案営業に携わり、顧客の抱える課題に合わせてプランの提案を行っておりました。特にHP製作に関しては、求めるレベルが顧客によって様々でしたので、「現在何に課題を感じているのか」「自社のHPをどのようにしたいのか」などをしっかりとヒアリングし、そのニーズに合わせてSEO対策やリスティング広告等のセット提案を行いました。途中で会社転籍を経験しましたが、業務内容自体は変わらなかったため、一貫して営業職に携わることが出来ました。

社会人経験は短いのですが、その中で濃密な経験を積むことが出来たと考えております。この経験を活かし、今後も社会人として成長していきたいと考えております。貴社におきましても、早期の段階で戦力となれますよう、日々努力する所存です。

ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上