**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