**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●●に新卒入社いたしました。入社後3年間、自社開発CRMツールの営業職として、中小～大手のEC通販企業様に向けた提案営業に従事してきました。新規開拓営業はもちろん、既存顧客へのフォローとして他社ツールの提案やサポート業務、新卒社員のOJTなど多岐に渡る業務に携わってまいりました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：3年0ヶ月

◇事業内容：自社開発CRMツールの提供、CRMコンサルティング事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年3月  ～  2019年12月 | セールスマーケティング部  中小～大手の規模を問わず、EC通販企業向けに自社開発CRMツールの提案を行う。  【営業スタイル】新規開拓100％（メール営業60％、インバウンド40％）  【担当地域】全国（地方の場合はWEB会議での営業活動）  【取引顧客】担当社数常時約20～30社  ※●●株式会社、●●株式会社、株式会社●●グループ等  【営業実績】  ・2018年度：売上目標8,039,459円　達成率：108.92％　※7月度、8月度月間MVPを獲得  【工夫した点】  リスト作成、アポ獲得、提案まで全て自分で行っていたのでいかに効率よく提案まで行うかということが課題であった。そこでターゲット別にリストの作成を行い、それぞれに合った内容のメールを配信することでアポ率を150％改善することができ、受注を増やすことができた。また、見込み顧客への定期的なメルマガの配信やセミナーの登壇などを通しCRMという概念を啓蒙することによって部内全体での営業活動をしやすくなるように啓蒙活動を行った。その結果もあり、2017年度チーム賞を獲得することができた。 |
| 2020年1月  ～  現在 | CRM事業本部CRM事業部セールスチーム  中小～大手の規模を問わず、EC通販企業向けに自社開発CRMツールの提案を行う。  【営業スタイル】新規開拓100％（メール営業60％、インバウンド40％）  【担当地域】全国（地方の場合はWEB会議での営業）  【ポイント】  組織改編のため、部署名が変更となった。これを機に以前受注までに至らなかった企業へ再度アプローチ  することによって、月間受注数4件で200％の達成率を残すことができた（1月度）。また、展示会への  出展準備、運営を任され、他社との調整やセミナー準備、当日のスケジュール管理や運営などを行い、  費用対効果130％を達成することができた。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2013年10月取得）

・日本舞踊五條流師範（2016年3月取得）

**［PCスキル］**

・タイピングに関しましては通常業務に支障はございません。営業の数字管理はExcel（スプレッドシート）にて行っておりましたので一通りの関数、管理表の作成は可能です。

PowerPointでは営業資料の作成はもちろん、セミナー開催時のバナー作成、DMクリエイティブ作成、新機能リリースの販促チラシの作成など多岐に渡り使用しておりました。

**［自己ＰＲ］**

**【コミュニケーション能力】**

「毎日いろいろな人の話を聞きたい」という軸で営業としての業務に取り組んでおりました。その経験を通した上での私の強みは相手が何を考えて何を思っているのかを感じることができることだと考えております。

その人自身に合った適切な態度で接することで円滑なコミュニケーションが図ることができます。

この能力は対社外、対社内でもどんな職種にも活かせるものだと考えております。

**【達成意欲】**

営業として数字には貪欲に向き合ってまいりました。

あと一歩足りないときにはどうしたらいいのか、効率よく案件を獲得するにはどうしたらいいのかなど自らの業務をブラッシュアップすることを考え、達成に向けて取り組んでおりました。

結果としてチーム賞の獲得への貢献、月間MVPの受賞をいただくことができたことは自信につながっております。

**【新人教育経験】**

2018年より新卒社員のOJTという任務を授かり、後進育成のために努めてまいりました。

自らの考えをアウトプットする難しさや教育制度の大切さなどを考えるきっかけとなりました。

自らも新卒入社ということもあり、当時どのように感じたか、どういう制度がほしいかをまとめ人事部へ提出するなど新入社員の取り組みやすいような環境を整える社内活動を行っておりました。

**【最後に】**

私が3年間扱ってきた「CRM」という概念はお客様がいる以上、どんな業種、職種でも必要だと考えます。

顧客を管理するだけではなく、「おもてなし」「想いやり」の気持ちを持つことが顧客のリピート率を高め、ひいては売上向上に繋がっているということをたくさん見てきました。

この考えは私が仕事をするにあたり、一番大事にしたいと思っている部分でもあります。

自分が大事にしたいと思える「CRM」を活かし業務に取り組んでいきたいと思います。

入社1年目から新規開拓数年間10件以上の実績を残すことができ、営業だけではなく多数の業務を任されるようになりました。特にセミナーの企画運営、登壇、展示会への出展準備、運営、見込み顧客へのメルマガの配信など広報やマーケティング領域にも触れることができたことで、営業活動の幅が広がったと自負しております。

営業としてはもちろん、様々な業務を経験したからこそ自らのスキルをもっと磨いて高めていきたいと考えております。

今まで培ったきたものを活かしつつ、未経験の業務にも積極的に取り組んでまいりたいと思っております。

よろしくお願い申し上げます。

以上