**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務要約］**

専門学校卒業後、ヘアサロン・美容室「●●」に新卒入社。電話予約、Web予約、モデルに対して撮影施術を担当。誰よりも人に対して施術を行い実績と経験を積み、わずか2ヶ月でシャンプーからカラーまでの施術を習得。2016年にはjr.スタイリストとしてデビュー。その後、株式会社▲▲に入社。服飾の企画営業として、クライアントを担当しながら、洋服の企画、生産管理、中国工場との直接商談、納品まで一貫して担当。2018年度年間売上で約1億円をあげ、チーム予算達成に貢献。現在は、株式会社△△にて、LINEチケットの営業サポート業務・票券、受付業務などに従事しております。

**［職務経歴］**

■2014年3月～2017年4月　●●（正社員）※在籍期間：3年1ヶ月

◇事業内容：ヘアサロン•美容室

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年3月  ～  2017年4月 | ●●にてjr.スタイリスト兼新人教育を担当  **◆実績**  ・2016年度 jr.スタイリストに最短でデビューを果たす。  ・上記実績が認められ、新人教育担当者マネージャに昇格しました。  **◆工夫した点**  営業時間前に自己練習、営業時間後や休日中にモデルハントを行うなど、誰よりも人に対して施術を行い、実績と経験を積みました。また、新人教育時は、自らモデルになって動画を撮り、良い点、悪い点を明確にし、新人教育に尽力しました。その結果わずか2ヶ月でシャンプーからカラーまでの施術を習得させることに成功しました。 |

■2017年4月～2019年5月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：2年1か月

◇事業内容：婦人服・紳士服・子供服の販売、企画・デザイン・仕様書・制作全般(グラフィック、キャラクター、イラストレーション、ロゴ作成)

◇資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  2019年5月 | 営業企画部　3課　にて企画営業を担当  企画営業としてクライアントを担当しながら、洋服の企画、生産管理、中国工場との直接商談後、納品までを担当。  上司の担当企業と合計で、7社の営業企画を行っておりました。  【担当メンバー】3名  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：既存のクライアントから紹介  【担当地域】東京、神奈川、埼玉  【取引顧客】アパレル企業大手を中心に5社担当  【取引商品】服飾、雑貨、アニメやキャラクターのライセンス物  **◆営業実績**  ・2018年度：年間総売上 約1億円※チーム予算達成率110％  **◆工夫した点**  顧客、営業メンバーに対する売上の進捗管理およびフォロー、日々の業務報告に加え週２回以上の商談を実施。  MRを週1回以上実施することで、流行のサンプルを購入し毎週の営業会議に報告。  生産管理など業務遂行に対する障壁の早期発見、課題解決を推進しました。 |

■2019年5月～現在　株式会社△△（正社員）※在籍期間：10か月

◇事業内容：チケッティング、ファンクラブ運営管理、郵便物発送、トランスポート、倉庫管理、会場販売・グッズ製作、通信販売発送等

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年5月  ～  現在 | LINEチケット課にて票券・受付を担当  営業サポート業務・票券、受付としてサービスの提案なども行う。  **◆票権実績**  ・2019年度：クライアント数12社　※部内60名中1位  **◆工夫した点**  営業経験を活かし主体的に業務に取り組み、営業が動きやすいようスケジュール管理し無駄を省きました。 |

**［自己ＰＲ］**

**【１】先を見据えた緻密な営業スタイル**

これまで企画営業として、顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、それぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、売上に繋がり信頼されてきました。その場だけではなく次の商談を見据えて、一つ一つ部門のデータを確認しヒアリングした結果、売れるものを展開し続けられる提案営業になれました。

**【２】目標から逆算した行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎月の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、目標達成を実現。

**【３】チームワーク**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、上司と協力。より細かな進捗管理・売れている商品の共有を行うことで、メンバーの企画提案力を向上することができ、結果、チームとして110％の達成を実現。