**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校卒業後、●●株式会社へ新卒入社。大半をウエディングプランナーとして営業部婚礼予約課にて勤務。異動当初は、新規顧客営業から結婚式のプランニングまで多岐に渡る業務を担当していたが、営業成績を認められ、営業に特化したチームの立ち上げメンバーに選ばれ、業務を営業に絞る。

2017年に株式会社▲▲へ入社し、1社目同様に新規顧客営業に特化した業務を担当。現在に至る。

**［職務経歴］**

■2006年4月～2015年8月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：9年4ヶ月

◇事業内容：ホテル業

◇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 |
| 2006年4月  ～  2008年3月 | 料飲部バーラウンジ　バーテンダーとして勤務  【仕事内容】ドリンク調理及びホール接客を担当  【担当顧客】主にVIPや海外のお客様  【商品単価】20,000円～300,000円  **◆工夫した点**  8割がVIPのお客様だったため、プライベートで高級ホテルやバーを利用し、レベルの高いサービスを受け、実務に活かしました。また半数が海外のお客様のため、出勤前の時間や休みの日には英会話教室へも通い、語学力向上に努めました。 |
| 2008年4月  ～  2015年8月 | 営業部婚礼予約課　ウエディングプランナーとして勤務　（2013年マネージャーに昇格）  異動当初は式場探しをしているカップルへのBtoC営業と契約後のプランニング両方を担当。  2011年に営業特化チームの立ち上げメンバーとなり、営業に絞った業務を担当。  2013年にはマネージャーに昇格し、部下3名のマネジメントをしながら、自身も営業活動を行う。  【担当メンバー】3名  【営業スタイル】式場探しに来館される顧客への反響営業  【担当顧客】20代前半～30代後半の幅広い層。  【商品単価】400万円～500万円/1契約  **◆営業実績**  ・2012年度：契約数84件(目標70件)　契約率58％　目標達成率120％  上記成績が認められ、2012年度全国MVP受賞(営業マン60名中年間で1名)  ・2013年度：契約数77件(目標60件)　契約率53％　目標達成率128％  ・2014年度：契約数79件(目標60件)　契約率54％　目標達成率131％  **◆工夫した点**  ・カウンセリング、プレゼンテーション、クロージングのトークスクリプトを作成し、トレンドや客層の変化に合わせて、都度最新のものに練り直しました。  ・全競合他社(約70社)の偵察へ行き、競合別対策をまとめ、営業に活かしました。  ・部下の商談後に必ずフィードバックを行い、成約時と非成約時の傾向を分析し改善点を共有しました。  ・全商談のお客様情報をリスト化し、データを基に効果的なトークやテクニックを考え、  部下への説得力のある指導を心掛けました。 |

■2017年4月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：2年10か月

◇事業内容：ブライダル事業

◇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4月  ～  現在 | プロデュース営業部門　千葉地区にてウエディングプランナーとして勤務  式場探しをしているカップルへのBtoC営業を担当。  店舗で唯一の営業マンのため、ほぼ全ての商談を担当し、店舗全体の契約を担っている。  【営業スタイル】式場探しに来館される顧客への反響営業  【担当顧客】20代後半～40代後半の幅広い層。  【商品単価】400万円～500万円/1契約  **◆営業実績**  ・2017年度：契約数49件(目標18件)　契約率68％　目標達成率272％ ※上半期は研修期間の為評価対象外  ・2018年度：契約数98件(目標72件)　契約率55％　目標達成率136％　※営業マン158名中17位  ・2019年度：契約数112件(目標84件)　契約率51.1％　目標達成率133％　※営業マン153名中13位  **◆工夫した点**  ・業界内の平均商談時間が4時間の中、2時間で商談をする方針の会社であるため、1社目よりも無駄のない綿密な接客構成を組み、何度もロープレや実践を重ねて、短時間で契約に結び付くご案内を確立しました。  ・特典やサービスを武器にした接客を禁止している会社であるため、商談相手の表情や言動を細かく観察し、心理戦で契約へ繋げるトークを磨きました。  ・店舗唯一の営業マンであり、店舗全体の契約を担う責任があるため、プレイヤーとしての業務の他、セルフマネジメントや店舗全体の傾向や課題を抽出して、改善策を本部へ提言しています。 |

**［資格］**

・実用英語技能検定2級(2003年11月取得)

・観光英語検定2級(2004年12月取得)

・実用フランス語技能検定3級(2004年2月取得)

・秘書技能検定2級(2005年2月取得)

・文書処理能力検定2級(2005年2月取得)

・普通自動車免許第一種(2003年11月取得)

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした提案型営業のスキル**

傾聴と共感を大切にし、顧客をよく理解した上でアプローチ方法を変え、心地よいコミュニケーションから信頼関係を構築。

そこから顧客のニーズやウォンツを引き出し、それぞれの顧客に合う商品やプランを選択して、柔軟な提案を継続。契約後のお客様からたくさん感謝のお言葉をいただいています。

**【２】 目標達成への高い意識**

子育てしながらの時短勤務のため、勤務条件が制限される中、フルタイム勤務のスタッフと同等の目標設定をし、限られた時間の中で達成に向けて取り組みました。その結果、業界の平均契約率が30％台と言われている中、常に50％の契約率をキープしており、社内でも営業マン153名中13位に位置付けています。

**【３】 マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、マーケット内での自社の位置付けや傾向を俯瞰して把握し、課題抽出と改善に努めています。結果、毎年前年比5～10％の契約数アップに貢献しています。

身につけた営業スキルは商材が変わっても活かせると思っています。営業力には自信がありますが、現状に満足することはありません、努力することを止めずストイックに自分を鍛え続けるのが私の仕事のスタイルです。

以上