**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学卒業後、オフィスビル・商業施設などの不動産に関する運営業務、ファシリティマネジメント事業を手掛ける株式会社●●に入社。多店舗企業向け不動産管理の営業、営業企画、事業企画、運営企画に幅広く従事。1年目は新規営業と既存顧客の営業、及び、外部向けのイベントの出展企画も行う。次の2年半は、営業で培った経験を活かし、営業メニューの方針決めや大型顧客の状況分析と提案など、営業部隊の支援も経験。その後、社内の基幹業務システムの設計や運用管理、事業数値管理、業務改善に取り組む。これまでの経験を活かし、実際に多店舗事業の運営業務を行い、2018年10月にホテル運営会社に出向。現場でパートナー企業と販売関連業務を行いつつ、ホテル内の業務効率化に取り組む。2020年４月本部に戻り、販売戦略の立案や売上目標の策定、新たなKPI作成。経営陣と議論しながら、現場と一体となり売上を上げる体制を構築しながら、売上向上に向けたマーケティング施策も実行中。

**■職務経歴**

□2015年４月～現在　株式会社●●（入社時：株式会社●●）

◆事業内容：オフィスビル・商業施設などの不動産に関する運営業務、ファシリティマネジメント

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円（2021年3月期）　従業員数：○○名　未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2015年4月　～2016年3月 | FM営業部　営業チーム |
| 【新規顧客獲得、既存顧客拡大営業、外部イベント出展企画】・顧客情報分析→サービス構築→提案（大手寝具販売店、約100店舗。年間6,000万円程度の売上規模の業務を受託。）※当時の営業担当平均売上；4,000～5,000万円・イベント出展内容作成、部署内とりまとめ（出展パネルの企画・作成、シフト作成、当日の接客対応。）・営業資料作成・既存顧客取引量拡大営業（大手釣具販売店に関しては、担当した半期で売上を105万円から330万円まで拡大。昨年比；214％）（大手寝具販売店の自社ビルの空調機器更新、L E D化工事の受託。総額4,500万円程度） |
| 2016年4月　～2018年10月 | FM営業部　分析チーム(2016年4月～10月)　FM事業本部　事業推進ディビジョン（2016年10月～2018年4月）FM事業本部　運営ディビジョン（2018年4月～2018年10月） |
| 【顧客営業状況分析、営業方針策定、大型顧客営業サポート、社内新人研修担当】・社内エクセル研修担当（テキスト作成から研修での講義まで担当）・大型顧客、管理業務振り返り（大手消費者金融、年間売上約10億円。ファシリティマネジメント導入後の3年総括など）・営業方針作成、営業資料作成・スーパーマーケット各社の建物管理状況の分析、今後の拡大戦略の検討。【システム企画、基幹システム運用と改修企画、営業支援、顧客選定、社内運営業務改善、事業数値管理】・コールセンターシステムの設計（kintoneにて、店舗から修繕依頼を受けるところから協力会社へ手配するところまで）・店舗巡回設備点検用のシステム作成（kintoneにて、iPhoneでできるようにシステム化）・社内業務基幹システムの改修（バックオフィス業務を効率化させるための改修）・社内業務基幹システムの社内ユーザー権限整理（部署・チームごとにシステム権限を設定）・毎月の事業売上、利益率算出後、経営会議にて報告・社内業務ルール作成・事業部のフォルダ一括整理（部署の統廃合が重なり雑多なフォルダ体系を見直して、整理を実施）・法改正対応、商品設計（消防法や建築基準法などの建物管理に関わる法律の改正情報を調べて、顧客への対応を検討し、まとめる）・建物管理業務VE提案（長野県の大手小売グループ、年間売上2億2千万円の顧客の建物管理仕様の作成）・外資系企業へのファシリティマネジメント提案（大手外資系自動車ディラー、年間売上8億円想定） |
| 2018年10月〜2020年3月 | ▲▲ホテルズ出向　▲▲ホテルズ関西再出向　▲▲ホテルズ東京再出向 |
| 【販売戦略立案、ホテル内事務業務の効率化、仕組み作り、客室販売管理、ホテルフロント業務】・客室販売管理、客室料金設定（レヴェニューマネジメント）・ホテル内事務作業の効率化、オペレーションの刷新・販売戦略立案、OTA販売プラン作成・フロント業務（外国人対応が多い）・海外籍スタッフの教育、マネジメント・ホテルスタッフと清掃スタッフの業務の見直し2019年3月、4月は客室稼働率の記録を更新。（3月；98.3％、4月；99.1％） |

|  |  |
| --- | --- |
| 2020年４月〜現在 | ▲▲ホテルズ出向　セールス推進部 |
| 【売上目標・KPI策定、販売戦略立案、売上の進捗の見える化、プロジェクト推進担当、社員教育】・売上目標の策定（年間、月間、デイリーなど、部長と議論しながら策定）・毎日ホテルグループ社員で把握すべきK P Iの策定（目標達成に向けて必要な指標を現場支配人と部長と策定）・販売戦略の立案、販促費用予算の策定・国内ホテルマーケット調査の仕組み化・ホテル現場と一体となって行うプロジェクト管理（2020年7月、新大阪のホテルのツインの客室をダブルに変更して、ADR（客室単価）を1,500円UP）・自社ホテルマーケット分析（ミクロ的な視点で、OTAのシェア等を分析し、戦略立案につなげる）・2021年度ビジネスプラン作成・とりまとめ（各ホテルの販売領域での現状分析⇒目標までのアクションプラン策定）・若手社員（27歳、台湾人男性）の教育　（札幌の自社ブランドホテルのエリアシェア率を0.2％から1％まで上昇） |

**■資格**

・TOEIC 700点（2013年8月）

・宅地建物取引士（2017年11月）

**■活かせる経験・知識・技術**

・データ分析による仮説検証～実行計画立案～プロジェクト企画、推進など事業企画業務全般

・顧客のニーズに合わせてサービスをカスタマイズするコンサル営業

・PCスキル（Word,Excel,PowerPoint）

・ゲストやカスタマーのニーズを読み取り、販売戦略に活かせるマーケティングのスキル

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

1. **分析に基づく課題把握**

事実を細かく分析、検証をして課題特定する力を保持している。エリア内シェアが0.1％未満の札幌のホテルに対し、シェア向上に向けたプロジェクトをPMとして担当。原因を探るための事実関係の調査、数値データの分析（2019年度のインバウンド比率89％）を行う。競合ホテルのワンベッド比率、マーケットのゲストの人数別の割合などを分析して、複数の仮説の中から最終的に、「ビジネス利用の日本人ゲストが囲い込めていない」ということを課題として設定。打ち手として、既にシェアの取れている2名以上の観光客ではなく、1名のビジネス利用者をターゲットに、楽天トラベルやじゃらんなどOTAに積極的投資を行う。ターゲットに合わせた客室料金体系の改定や、ワンベッドの部屋タイプを新設する。結果として3か月で、利用者数と連動するじゃらんの掲載順位が96位⇒26位、楽天トラベルでは31位⇒14位にまで上昇。エリア内シェアもストックシェアが0.6％を越える1.0％まで向上させる事に成功、現在もその水準を保っている。

1. **各部署と連携してプロジェクトを動かす推進力**

　新大阪のホテルで、ダブルルームを新設するプロジェクトを中心となって完遂させる。私は全体の進捗管理、投資回収の試算、プロモーション内容の策定を担当。プロジェクトをスムーズに進行させるべく、各部屋タイプの稼働率の分析結果を関係者15人に共有。販売開始までの業務量が多く、負担を強いる状況ではあったが、各部屋タイプの稼働率だけでなく、新大阪周辺のダブルの客室の特徴、今まで利用してきたゲスト属性などの事実を伝えた。「なぜ、ダブルルームを新設するのか」について、各自理解が深まった状態で、リネンの手配やOTAの設定を依頼。プロモーション内容の策定では、広いダブルベッドという今までにないターゲットにフォーカスしてPRすることになる。会社として初めての試みということもあり、担当者と念入りに打ち合わせを行い、シミュレーションをした上で調整。経営陣にも事前に投資回収の見込みを試算して報告し、結果としてスケジュール通り完遂。新しいダブルルーム導入後、OTAでの新大阪エリア内トップのシェア率を獲得する。

1. **オペレーション改善・仕組みの構築力**

日常業務の整っていない部分を根幹から見直し、業務の仕組化を行ってきた。FM（ファシリティマネジメント）事業本部で、案件の進捗状況、金額等を管理している業務基幹システムの権限設定のルールを構築。それまでは異動者や新たに業務に携わる人の権限設定のルールがなく、都度適当に付与するずさんな管理状況だった。本社7部署、札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡の関連部署5か所の担当に業務内容をヒアリング。必要最低限の権限に絞りながらも、業務に支障をきたさないことを意識して、最適なプロセスを導き出し、システム権限を部署ごとに標準化。権限を追加する場合や異動者が新たにアカウントを取得する際に必要なワークフローも作成し、上長や管轄部署の承認を必要とした。結果、業務上必要な権限が部署ごとに整理され、長く運用できる仕組みを構築できた。

以上