**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●●へ入社しました。経営コンサルティングファームにて、売上規模1億から80億円の住宅会社・工務店に向け業績アップのコンサルティング業務、またコンサルティングクライアント発掘のための法人営業業務に従事しています。

**［職務経歴］**

■2020年04月～在籍中　株式会社●●

・事業内容：コンサルティングファーム　　　従業員数：約○○名　　　雇用形態：正社員

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年4月～現在 | **【主な業務概要】**・売上規模1億から80億円の住宅会社・工務店に向け業績アップのコンサルティング業務、また顧客発掘のための法人営業業務に従事しました。・住宅会社・工務店の業績アッププロジェクトでは、月に10~15社を担当し、戦略立案・マーケティング施策立案・営業研修・業務フロー整備・利益改善の業務を実施。机上の空論だけでなく、実際の業務までのコンサルティングを得意としていたため、経営者からは絶大な信頼を得ることができました。・コンサルティングクライアント発掘のための法人営業業務では、セミナーを企画・電話営業からの案件獲得・営業商談の業務を担当しました。 **【営業の成果について】**・2021年度 第一四半期（2021年1-3月）　粗利益　480万円　達成率177.77％（目標予算：270万円）※同期140名の中で第１位の成果となりました。※2021年度の予算は1,080万円に対し、現状見込みが2,400万円で推移しています。 **【業務において工夫した点】****→周囲を巻き込んで課題を解決する**弊社コンサルティングチームは少人数体制を敷いていたため、クライアントの戦略立案、マーケティング施策実行、営業研修の実施等、幅広い業務を少人数で完結させなければなりませんでした。また、弊社では業界に特化したコンサルティングを実施していたため、チーム内では業界知識は深くあるものの、専門外の分野には弱い傾向にありました。このような背景の中で、既存事業だけではクライアントの業績を上げることが難しいという課題に直面した際、既存領域に囚われることなく、社内の他領域を扱うチームの方を巻き込み解決するよう努めました。結果としてクライアントに新規事業を提案・実行していただくことなり、直近2年間の成長率が約100%だったにも関わらず、売上規模が約130%までに成長・約5億円の業績アップとなりました。これらの経験により、視野を広く持ち社内外でのリソースを活用することで、お客様の課題解決に直結する力を身に付ける事が出来ました。 |

**■活かせる経験・知識・技術**

**□業績アップコンサルティング**

　　・企業の成長戦略の策定

　　・アナログやWEB媒体におけるマーケティング戦略の策定、またWEB広告の運用

　　・営業の案件管理、研修の実施

**□法人営業**

　　・自社セミナーの企画、運営

　　・案件創出のためのダウンロードコンテンツの制作

　　・売上規模1億から100億円企業の経営者との商談

 **[自己ＰＲ]**

**高い目標達成のため徹底的に行動する力**

入社時より、4年目役職チームリーダー・粗利5,000万円、3年目粗利4,000万円、2年目粗利3,000万円を目標としていました。これはチームリーダーになるための最速での目標設定となります。この様な高い目標を達成したいと考えた理由は、所属部署の業績最大化の為です。

所属部署の業績を最大化させるためには、1人のスーパープレイヤーがいるのではなく、複数人が平均以上のパフォーマンスを出せる組織を作る必要があると考えました。私自身が活躍できるだけではなく、それらの知見をチームメンバーと共有し、生産性の高い組織を作り上げる事で、部署としても全国の中小企業の業績としても大きな影響を与える事が出来るからです。

この様な背景の中、クライアント獲得のための法人営業活動に従事した。主催セミナーの企画・運営、またテレアポをセミナーあたり200件実施し、さらに、経営者とアポイントを獲得し、自らで商談を行いました。

結果として、1年目では同期最速でのクライアント獲得・2年目第一四半期では同期粗利ランキング1位を獲得する事が出来ました。また、2年目での予算は1,080万円に対し、現状見込みが2,400万円となりました。これらの経験により、高い目標を自らに課す事で現状何をすべきかを考え、実行する力をつける事が出来ました。

以上