**職務経歴書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業後、株式会社●●に入社。インドネシア子会社にて新規法人営業をメインに行いました。新卒 1 年目からインドネシアにて飛び込み営業をし、海外子会社代表の方向けに、バランススコアカードを基にしたコンサルティングサービスをご提案しました。また、会計事務所が母体であったこともあり、記帳や税金の計算、申告業務、給与計算業務のご提案も行いました。一方既存顧客対応も行い、製造業や IT 関連など多種多様な業界において、サポートをしました。既存顧客には、現地のスタッフとともに月 1 回、お客様先での会議を実施し、インドネシアでの海外子会社経営にまつわる課題をサポートしました。また、朝会の司会を務めることで、現地スタッフとは経営理念、顧客対応等に関して随時課題を解決しました。

**［職務経歴］**

■2019年4月～2020年1月　株式会社●●（1年のインターンを経て正社員雇用）

●事業内容：会計事務所母体の経営コンサルティングファーム。27 カ国 44 拠点にて、

海外進出からその後の経営まで、財務と人事を 2 軸にサポートを行う。

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  2020年1月 | 所属：△△（海外事業部 インドネシア）  役職：Marketing Manager  メンバー数：35 名  【業務内容】  ・新規顧客開拓（飛込み、電話でのアポイント獲得、訪問、ヒアリング）  ・既存顧客フォロー（現状の確認、新商品の提案）  ・企画立案、提案、プレゼンテーション  ・見積り作成  ・納品手配、納品管理  ・月 1 回の面談  【主な取扱商材】  財務と人事を 2 軸としたコンサルティングサービス。  会計事務所母体のため、記帳代行や税金計算、申告業務並びに給与計算業務、財務分析の提案も行う。  【営業スタイル】  新規顧客営業 50%、既存顧客への深耕営業 50%。  新卒 1 年目はインドネシアにて飛込み営業も行うが、2 年目以降はコロナの影響もあり、インサイドセールス形式にて営業を行う。  【担当エリア】  インドネシア、ジャカルタ中心  【取引顧客】  製造業、IT 関連、検品企業など多種多様  【取組と成果】  1 年度：240 万円（達成率：120%）※2020 年度 MVP 獲得  2 年度：500 万円（達成率：80%） |

**［語学］**

英語 ビジネス初級

**[自己ＰＲ]**

私は物事を捉える際、正確に捉えるために仮説を立てる事を心掛けています。現職でも課題解決の場面では、事実の詳細を確認した上で仮説と比較し、それをもとにお客様にご提案を行うなどを筋道立てて考える事でより効果的な打ち手を設定できるように常に心掛けています。仮説を立てる事はどんな業務や場面であっても必要な事だと考えますので、この点は意識して今後の業務にも取り組みたいと考えております。

以上