**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、株式会社●●へ入社しました。身体に不調を抱えている方に対し、訪問専門で鍼灸、マッサージを使って施術していました。その後、株式会社▲▲へ転職し、前職と同様、訪問専門で鍼灸、マッサージの治療を実施。現在は、株式会社△△にて動画コンテンツの営業職に従事しています。

**［職務経歴］**

■2019年4月　～　現在　　株式会社△△（業務委託契約）

◇事業内容：WEBコンテンツの企画制作・運営、SEOコンサルティング事業、営業代行事業、人材育成事業

◇資本金：○○万円　　　◇設立：○○年○○月○○日（会社名変更）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～現在 | **【取扱商材】：**YouYubeコンサルティング、ブログコンサルティング、WEBコンテンツの企画制作**【取引顧客】：**個人事業主、フリーランス**【営業スタイル】：**紹介営業、イベント参加での営業**◆主な実績**・年間個人売上 2,000万円 ※2020年年度∟30名の営業担当の中で売上1位を獲得 ・上記成果を評価され、約30名のマネジメントを担当（2020年12月以降）**◆工夫した点** 兼業しながら業務にあたっていた為、限られた時間でしか営業活動が出来ませんでした。その為、細かいKPI設定を行い、週と月で振り返りを行うようにしていました。遅れが出ると挽回が難しい為、早急に進捗や課題をキャッチアップして、PDCAを回していました。 |

■2018年10月　～　2020年10月　　株式会社▲▲

◇事業内容：施術、訪問業務

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年10月　～2020年10月 | **【業務内容】**・神経や関節の治療・病院や施設のケアマネジャーへカルテの提出・患者様の病院への送迎・個人宅への訪問営業**◆主な実績**・2020年7月　月間個人売上1位を獲得（30名中）　※5拠点の社員全て含む**◆工夫した点**個人宅への営業だけではなく、お客様から紹介を貰えるようなコミュニケーションを積極的に行い、最大1名のお客様から10名の紹介を獲得することが出来ました。 |

■2015年4月　～　2018年9月　　株式会社●●

◇事業内容：訪問マッサージ　　◇設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月　～2018年9月 | **【業務内容】**・神経や関節の治療・病院や施設のケアマネジャーへカルテの提出・患者様の病院への送迎・施設や個人宅への訪問営業**◆主な実績**・2016年5月～2018年9月まで個人売上1位を継続して達成（10名中）**◆工夫した点** 　他の社員が治療に専念する中で、治療は勿論、自主的に個人宅や介護施設へ営業を行っておりました。この取り組みが2年目から成果に結びつき、その後は継続して月間売上1位を獲得出来ました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

 **[自己ＰＲ]**

**◆目標設定と達成へ向けた行動力**

私は、何かに取り組む際には目標を設定し、その目標に対して愚直に取り組むことが強みだと考えています。医療法人●●会（●●）では、売上1位を獲得する為、他の社員が行わない訪問営業や紹介営業を行い目標を達成することができました。また、株式会社○○では、時間が限られている中で成果を出す為にKPIを自ら設定し、行動に落とし込んでいます。この行動と成果が評価され、他の社員の指導も任されております。

以上