**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

累計約8年以上、新規開拓の提案営業や、事業立ち上げ、それらに伴うスタッフ管理業務を行ってきました。

大学卒業後、株式会社●●に新卒入社。健康食品や化粧品を扱う通信販売企業に対してアウトバウンドテレマーケティング（発信業務）の提案営業に従事。新規開拓で大手企業を3社受注したことが評価され、2012年度前期に敢闘賞を受賞。入社3年目には上司と2名で自社コールセンターの立上げ業務に抜擢され、オペレータの採用や約80人のスタッフの育成とシフト管理、実施している案件の運営業務などを行い、コールセンター業務全般の責任を任されておりました。

株式会社▲▲では、アウトバウンドを主体とした自社商材「▲▲正会員プラン」のコールセンターの受注率の最大化に努め、入社2年目からは、対法人向けの営業部の立ち上げに参画。売上げ増加を期待され、営業先の選定から提案資料作成、受注後の社内フロー構築などの新規開拓営業や業務効率化に従事。2017年から2019年まで3年連続で年間取引金額全社1位という実績を残しております。

**［職務経歴］**

□2010年4月～2013年9月　株式会社●●（正社員）　※在籍期間：3年6カ月

◆事業内容：健康食品や化粧品を扱う通信販売企業に対して、広告・販売促進の提案

◆資本金：○○百万円　売上高：○○百万円（○○年）　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月　～2012年2月 | 所属：レスポンスメディア事業本部ダイレクトマーケィンググループ【業務内容】・通信販売企業に対してアウトバウンドテレマーケティング（発信業務）の提案・既存顧客のフォローアップ、案件実施後のレポートによる再提案・担当企業のトークスクリプト修正・研修資料等作成【営業スタイル】新規開拓100％【実績】・新規開拓で大手企業を3社受注したことが評価され2012年度前期にて敢闘賞受賞・同サービスをしているコールセンター企業に代理店契約を2社契約し販売商品の充実を図る【ポイント】・大手通販会社に対して、飛び込み営業、資料送付、電話による頻度の高いアプローチをする事により受注。・自社と同じサービスをしている広告会社と代理店契約する事により自社の商材の幅を広げる。・結果として代理店案件がグループ内約50％近くの粗利を獲得する。 |
| 2012年3月　～2013年9月 | 上記業務と同時並行で福岡にて新規コールセンター立上げ業務【業務内容】・オペレータの求人・採用、研修資料作り及び研修の実施・担当案件のスクリプト、研修資料作成・コールセンターの仕組み作り（オペレータのシフト管理、日時報告の最適化）【実績】・担当案件8社中6社をリピート受注。・正社員2名（私含め）から7名増員・稼働席数を8席から50席まで拡大・発信業務スタッフ数10名から100名に増員・2013年前期に敢闘賞受賞【ポイント】・ゼロからの立上げの為、研修資料や研修内容を1から作成する。・研修内容はトーク技術だけでなく、ホスピタリティやマインド等や取り組む姿勢の話を多く話す事により、高いモチベーションでオペレータに業務を取り組んでいただくよう努める。・日々の提携業務（集計業務、クライアントへの日報）をシステム化し運用工数削減する。 |

□2014年2月～2014年4月　△△株式会社（正社員）　※在籍期間：3カ月

◆事業内容：鋼構造物の製造、鋼材加工・販売、また取り付け工事

◆資本金：○○百万円　売上高：○○百万円（○○年）　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年2月　～2014年4月 | 所属：鉄鋼加工事業部営業1部建設会社・橋梁メーカーからの鋼材加工の営業に従事。【業務内容】設計図面を元に、各協力会社への御見積、製品手配等を担当し、建設現場にて鉄鋼加工物の取り付けの管理業務を行う。【営業スタイル】既存顧客に対するルート営業 |

□2014年2月～　現在　株式会社▲▲（正社員）　※在籍期間：5年11カ月

◆事業内容：インターネットメディア事業

◆資本金：○○百万円　売上高：○○百万円（○○年）　従業員数：○○名　東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年7月　～2016年2月 | 所属：▲▲事業本部　営業部　新規営業チーム　リーダーアウトバウンド主体とした自社コールセンターのスタッフ管理・運営業務に従事。【業務内容】・オペレータの求人・採用、研修資料作り及び研修の実施・スクリプト、研修資料作成・営業先の選定・振分け、オペレータの最適化【実績】・入社2か月目にしてスクリプト改善・スタッフ教育により、一人当たりの受注生産率を1.5倍。・月間受注数を約200件⇒300件に。社内60人中から2014年9月に月間MVP受賞。・既存会員から有料への転化のみでなく、新規開拓の営業手法を構築。 |
| 2016年2月～2019年10月 | 所属：▲▲事業本部 カスタマーサクセス部 法人営業チーム　リーダー【業務内容】・複数店舗展開しているチェーン本部に対して口コミサイト▲▲の有料プランの掲載提案・新規開拓、既存顧客のアップセル、案件実施後のレポートによる提案【営業スタイル】新規開拓100％⇒新規30％、既存70％【実績】・2017年度　年間取引金額　全社1位（20百万円）・2018年度　年間取引金額　全社1位（50百万円）・2019年度　年間取引金額　全社1位（60百万円）【ポイント】・親和性の高い企業先への新規架電営業、資料送付、訪問後に高いアプローチをする事により受注。・受注後の既存クライアントに対しても、定期的に報告。　 |

**［資格］**

・普通自動車免許ATのみ（2006年9月）

**［PCスキル］**

・Word：文書作成・社内外資料作成：見積書、礼状作成、社内文書など）

・Excel：計算式、ピポットテーブル作成、データ集計、

・PowerPoint：プレゼンテーション資料、レポート報告資料、会議資料作成

**［自己ＰＲ］**

現在は、スタッフを管理するマネジメント業務と並行して対企業や個人事業主に対して法人営業に従事しております。営業という仕事は「WINWIN」の関係を築くことが重要だと考え、難しい要望については、一度は吟味し難しい場合は代替案や打開策を提案することで、顧客と自社両方を納得できるように尽力して参りました。そういった姿勢から私のことを気にいってくださり、掲載を継続をして頂ける顧客が多かったです。また、掲載前に他広告媒体の状況や獲得コストを把握する事により掲載実績に基づいて顧客ごとに提案内容を変更し高い継続頂くよう努めました。その他、excelを用いてレポートを作成し提案することにより顧客の信頼を勝ち取り、受注金額を上げることができました。

以上