**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

短期大学卒業後、新卒で株式会社●●に入社し家電販売職として家電部門を担当。

その後、▲▲株式会社へ転職し、営業代行事業の営業職としてクライアント企業のサービス

（主にSaaSやサブスクリプション型サービス）の営業代行や営業コンサルティング、育成、マネジメントを4年ほど担当し、

個人目標平均120%達成、組織目標平均110%達成を実現しました。

現在は、社内のマーケティング・企画・広報の立ち上げ責任者として、1名でBtoBマーケティング、社内報運用、

プレスリリース配信、社内イベント企画などを行っています。

**［職務経歴］**

■2016年7月～現在　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：営業アウトソーシング・営業コンサルティング・営業研修など、企業の営業に関する問題を解決する、

ハンズオン型の営業コンサルティング

◇資本金：○○万円　売上高：非公開　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年7月～2020年8月 | セールスアウトソーシング事業部にて営業を担当全国を対象に、個人店舗から、中小企業・大企業の幅広い法人顧客を担当。営業代行事業の営業職としてクライアント企業のサービスの営業代行や営業コンサルティング、営業組織の育成、マネジメントを行いました。**【営業スタイル】**新規営業　100％※新規開拓手法：飛び込み・テレマーケティング・オンラインセールス　など　新規開拓から、顧客の営業組織構築→運用までを一気通貫で対応。**【取引顧客】**個人店舗から、中小企業・大企業の幅広い法人顧客**【取引商品】**営業代行・営業コンサルティング**【実績】****◇ 国内大手美容系サイトの新規開拓営業代行 2016年7月〜2017年6月**クライアントが展開する美容系サイトの掲載店舗数拡大に向け、飛び込み営業・電話営業を用いて新規開拓営業を実施。**◇ 国内大手飲食予約サイト・業務支援SaaSの新規開拓営業代行リーダー 2017年7月〜2018年9月**クライアントが展開する飲食予約サイトならびに業務支援SaaSサービスの利用店舗数拡大に向け、最初の半年間はオンボーディング担当としてインタビュー、原稿執筆、入稿を担当。1名で60店舗/月を担当し、6名分の生産性を実現。その後営業として、飛び込み営業・電話営業を用いて新規開拓営業を実施。単月売上額が実績として評価され、3~4名のチームリーダーに従事。チームの売上額も3か月連続で社内1位となり、次期リーダーを3名排出。**※チームリーダーから、SVへ昇格****◇ 外資系デリバリーサービスの営業コンサルティング 2018年10月〜2019年4月**日本上陸まもないサービスの営業組織を立ち上げ代行する自社と共に、営業企画として従事。営業戦略、エリア戦略、営業プロセスの立案からスクリプト作成、その後のPDCAサイクル、カスタマーサクセスチームとの連携プロセス、研修制度などを構築。結果、開始から3か月でエリア展開、生産性1.5倍を実現。**◇ 営業代行事業の営業サポート立ち上げ責任者 2019年5月〜2019年9月**50名から200名と、4倍近く拡大した営業代行事業における土台作りのため、管理帳票の統一化や研修制度の立案、社内報の創設、名古屋や福岡、大阪拠点に赴き、組織アセスメントを行い、社内コンサルティングを実施。並行して新卒採用や中途採用の面談・一次面接を担当。**◇ 営業代行事業の名古屋拠点拡大サポートマネージャー 2019年10月〜2019年12月**営業代行事業 名古屋拠点が10名から20名と、2倍近く拡大するにあたりマネジメントサポートとして短期転勤。営業未経験5名のチームリーダー兼20名のマネージャーとして、自らも営業活動を行いながらクライアントへのコンサルティングを実施。任期3か月間の組織達成率は130%とクライアント表彰を受賞し、次期リーダーを4名排出。東京に戻った後も1年以上達成し続ける組織構築を実現。**※SVからマネージャーへ昇格****◇ 国内大手事業会社の新規事業SaaSの新規開拓営業代行マネージャー 2020年1月〜2020年8月**障害福祉業界に向けた業務支援SaaSサービスを新規事業で立ち上げたクライアントへ、営業代行5名のマネジメントとコンサルティング、営業プレイヤーを兼任。自ら営業しながら、営業戦略、エリア戦略、営業プロセスの立案からスクリプト作成、その後のPDCAサイクルなどを構築。3か月目で個人目標達成し、立ち上げ6か月以降より継続して組織達成を実現。 |
| 2020年9月～現在 | 事業開発部　マーケティング、広報、企画、新規事業の立ち上げ責任者創業以来はじめてのWebマーケティングの立ち上げを担当。BtoBマーケティングに関わる様々な施策、並行して社内イベントの企画・運営や社内報運営、プレスリリースの配信を1名で実施。採用業務、新規事業開発なども行う。**【サービスサイト】**サービスサイトの設計・運用、クライアントへのインタビュー・記事執筆、ウェビナーの企画・運営**【Blog・オウンドメディア】**SEO対策のブログ管理（ライター管理・キーワード設定・校閲・アイキャッチ作成→入稿　など）**【採用業務】**・○○を使ってのダイレクトリクルーティング（1日約10名にスカウト送信）・○○での記事執筆（月イチペース）・応募者対応（エントリー～面接／カジュアル面談設定まで）と、カジュアル面談／面接の対応**【新規事業開発】**・営業関連の新規プロダクト立案（現在複数PJが走っている）・新規事業関連の、マーケティング戦略立案・会議のファシリテーション |

■2016年4月～2016年7月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：デジタル家電製品の販売、付帯工事、修理、技術指導

◇資本金：○○億○○万円　売上高：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2016年7月 | イオンモール●●店 家電部門スタッフ**【業務内容】**エアコンや冷蔵庫、洗濯機をはじめとする家電部門のコンサルティング販売を実施。**【実績】**5月の冷蔵庫、洗濯機それぞれの販売額にて全社1位を実現。 |

**［資格］**

・実用英語技能検定2級（2014年3月合格）

・普通自動車第1種免許（2014年12月取得）

**［PCスキル］**

・Word　（表作成・図版挿入を含む社内外文書作成）

・Excel　（リストやフォーマットの作成／SUM関数、AVERAGE関数、VLOOKUP、ピポットテーブル、IF関数など）

・PowerPoint（社内外向け文書・スライドの作成／提案書、企画書など）

 **[自己ＰＲ]**

**【１】『営業の原理原則』を理解した営業スタイル**

「自分自身で営業のプロセスをマネジメントしよう」ということを意識しています。

入社当初は、営業のプロセスを分解するために、先輩や上司に同行して見せてもらいながら、プロセスを身に着けるために、

一人でシャドーロープレをしたり、商談準備の相談に行ったり、1件飛び込んだら次の訪問へ行く前に1分間振り返りをして

プロセスを踏めていたかを確認したりして身につけてきました。

段々と、プロセス毎に自分が上手くやれた理由や上手くやれなかった原因などが見えてきて、結果として自分の行動が

プロセス毎に分解して理解できるようになり、成果が出せるようになりました。

プロセス毎に分解して行動が出来るようになってからは、商談中も冷静に自分の営業が俯瞰して見えています。

**【２】『プロセスに分解して、結果の理由を把握すること』**

営業は、ただ何となくやっていると、どうしても「アプローチしてアポが取れた、取れなかった」「商談して受注できた、で

きなかった」という結果だけしか残らず、なぜそうなったのかの原因を理解できずに終わってしまい、再現性がなくなって

しまい、結果に一喜一憂することになってしまいます。

しかしそれを、きちんとプロセスに分解して、営業の原理原則に照らし合わせて自分の行動を確認することで「その結果に

なった理由」がわかるので、どこを修正すればいいのかが見えてきます。確認の方法は、たとえば営業日報でも、商談で残した

自分のメモでもいいと思います。定量と定性をあわせて確認して、プロセスごとに何が起きているのかを見てみることを

心掛けています。

このプロセスマネジメントを継続していくために、PDCAをしっかり回すことが重要だと考えています。

※PDCA：正しいプロセスで練習するか、正しいプロセスで営業するか、練習と実践、振り返りなど

**【３】『徹底して現状把握をして、プロセスのひずみを見つけて、そこに最適な対策を打って目標達成をする』**

マネジメントで大切なことは、『シンプルで適切な処方箋を出してあげる』ことだと考えています。

マネジメントをする立場になったときから、上記のことにはとくに注意を払ってきています。

具体的なマネジメント例は以下です

例）

・未経験のメンバー

→「営業の楽しさを覚えてほしい」ため、同行営業で一緒に飛び込んで成功体験を積んだり、毎朝ロープレ、日報の徹底などを

して、スキルのベースを作っていくことに注力。

プロセスが混乱しないように、最初の役割はアポインターとして、戦略的にトスアップをしてもらう。

・伸び悩んでいるメンバー

→まず現状把握のために1on1の面談を実施。何ができていないのか原因を見つけるために商談を確認。

どのプロセスに穴があるかを見つける。そのために自身の商談に同行してもらい、プロセスを踏むことを体感してもらう。

上記に取り組んだ結果、常にチーム成績はナンバーワン、メンバーからトップセールスも排出できました。そのメンバーは

クライアントから表彰もいただいて、私の離任後はチームを引き継いでリーダーになってくれました。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として

貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上