**職 務 経 歴 書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職務要約】**

大学を卒業後、●●株式会社に入社。半年の研修後、モバイル事業の営業として配属となり、建物や土地オーナー向けにアンテナ設置のご提案を行う業務を、

10か月従事してきました。また、研修ではデータ分析とプログラミングをチーム制にて行いました。

**【活かせる経験・知識・能力】**

・自ら課題を見つけそれに対する解決策を見出すことができます。

・自ら開発は不可だが、プログラミングの基礎知識があります。

・日常会話レベルの英語能力があります。

・法人営業経験（新規・既存）

**【職務経歴】**

2019年4月～現在　●●株式会社

事業内容：インターネット

資本金：○○億円　売上高：○兆○○億円（2019年）　従業員数：約○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年4月　～2020年3月 | 東海事業部 |
| 建物や土地を所持する個人/法人向けに携帯基地局設置の提案営業を行 う。【営業スタイル】新規開拓80％（主に電話にて開拓） └候補物件の選定 └アポの設定 └提案資料作成先方が見やすい用に図面と写真を照らし合わせて該当部分を色付け└契約書作成先方の要望を加味した上で社内検討の上作成【担当地域】 東海地方【取引顧客】担当顧客数常時10社程度【実績】 達成率90％ ※全国事業部で東海事業部が進捗一位獲得(2019年10月以降) 【ポイント】・まずは直接会って話してもらえるようにする・ 電話では完結に、利点を伝える・協力会社様とのリレーションの構築を心がける（施工会社様の協力が最も重要となってくるため）・マイルに対しての詳細なアクションをどの部分を何件行うべきか確認するための会議を週に一度行う・進捗共有用の資料を自身にて作成の上アクション依頼を各担当に行う |
| 2019年11月　～2020年3月 | 担当工事会社の進捗管理を行う兼務　営業担当のマネジメント【担当社数】 約10社【担当メンバー】10名【業務内容】 ・スケジュール管理（営業メンバー）・営業担当に状況ヒアリングを行い、フィードバックを行う└1日のうち内諾を何件獲得できたか、何が難しかったか└課題に対する解決策やアドバイス・工事会社ごとのプログレス管理└マイルとの差分抽出└状況、工程ごとの促進 （自身にて条件作成 salesforce,Excel 利用）【ポイント】・工事会社ごとの認識の違いが生まれないよう、共通のツールを用いる。・確認事項は事前に共有しておくことで進捗確認の際の時間短縮・営業担当のデイリーのKPI設定を行い、達成のための改善 |
| マネージャー以下グループメンバー20名 |

|  |  |
| --- | --- |
| 2020年4月～現在 | 各工事会社の進捗管理兼務　基地局設置営業＜進捗管理業務＞○エクセルにて担当の工事会社の提出物状況管理遅れが生じている場合はリマインド○営業担当に状況ヒアリングを行い、フィードバックを行う○工事会社ごとのプログレス管理・マイルとの差分抽出・状況、工程ごとの促進（自身にて条件作成salesforce,Excel利用）【実績】進捗率　2倍達成＜基地局設置営業＞◯契約数の足りないチームのサポート・契約案件の巻取り・契約に関する必要書類の作成巻取り・新規メンバーのOJT・契約数の足りないメンバーのサポート |
| マネージャー以下グループメンバー約40名 |

**【自己ＰＲ】**

**目標の自己設定**

評価基準が設定されていない状況において、自ら基準を設定し自発的に行動することをいたしました。

常に疑問を持ち主体的に改善していく姿勢があります。そのため現状維持ではなく改善を続けていくことができます。また、なるべく時間配分を意識して計画的に行動することを意識しております。

具体例として、ウィークリーとデイリーの目標を自身にて設定し、その目標がどの程度達成できなかったか、なぜ達成できなかったのか、そのためになにを行うべきかを意識して業務に取り組んでおりました。

**報連相の徹底**

また職場の方との働き方に関して、周りとの関係性を大切にしつつ自分の業務を知ってもらうように意識して降りました。

そのため、上司にはなるべく確認を怠らないように心がけております。確認せずに勝手に行動するより相談して行うほうが上司にとっても安心かつ確実な業務だと印象をもってもらうためです。また同期に関しては関係性を大切にしつつ高めあっていけるように自分が得た情報を共有していました。

以上