**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社 ●●に入社し、アルバイト採用や中途採用の求人広告の営業職として、個人事業主～大手クライアント向け提案

営業に従事してきました。テレアポや飛込の新規開拓からはじまり、既存顧客を拡大させるため深耕営業も経験しております。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2019年9月　株式会社●●（正社員）　※在籍期間：2年6カ月

◇事業内容：就職情報誌の提供、求人・採用活動に関するコンサルティング

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月～2017年9月 | アルバイト情報事業本部 ●●営業所に配属アルバイト採用や中途採用の求人広告の営業職として、個人事業主～大手クライアント向け提案営業に従事【営業スタイル】新規開拓 70%　既存営業 30%　※テレアポによる新規開拓営業【担当地域】●●市、●●市、●●市、●●市【取引顧客】中小企業から大手企業、かつ多種多様な業界【取扱商材】求人広告（●●バイト） |
| 2017年10月～2019年9月 | 【営業スタイル】新規開拓 20%　既存営業 80%　※テレアポによる新規開拓営業及び既存顧客へのフォロー、継続営業【担当地域】●●市、●●市、●●市、●●市**◆営業実績**・2019年上半期（2018年10月～2019年3月）売上目標 約800万円 / 売上実績 約992万円（達成率124%）※上記の期間は、全ての月においてオール予算達成を実現。**◆成果を出すために工夫したポイント**１）1日平均150～200件テレアポをしていき、新規開拓を行い、リピートにつなげ深耕営業をしてまいりました。既存顧客については掲載中であれば掲載中期間で最低2回以上、掲載中企業でない企業についても月1回以上のコンタクトを取り親和性の構築をしてまいりました。最初の1年間は商材やエリアが変わり苦戦をしておりましたが、直面している課題に対し上司、先輩社員のアドバイスなどを頂きながら、常に改善することによって、現在では安定して売上を構築できております。２）●●バイトに掲載したことのある既存企業の中から、反応が悪く一度しか取引がないクライアントに対し、採用に向き合った提案を行い、再度掲載いただきリピートにつなげてまいりました。３）新規獲得に力を入れながら、契約いただいた後の顧客フォローを手厚く行うことで、新規顧客のご紹介や継続してご利用いただける顧客を増やしてきました。また契約の有無に関わらずアドバイスを行うことで、自社サービスのみをご利用いただくファン企業を1年間で20社/月作ることができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2012年3月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［自己ＰＲ］**

**【１】一貫した営業経験**

入社してから1年間は新規開拓営業をメインに行い、その後徐々に既存顧客のフォロー・継続提案も行いました。競合他社が多い業界の中、御用聞きや枠売りになることなく、顧客の課題発見に努めています。ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行い、また既存顧客へのフォローの厚さの意識を高めたことにより既存顧客の社数を増やすことが出来、売上拡大、売上の安定化につなげることができました。

**【２】緻密な目標設定と行動計画**

営業をする上で「継続率0」「行動量」、それぞれに対しての達成率を常に意識。毎月、自らの目標に対し達成までの道のりを逆算した行動計画立てを行い、1日単位で進捗を管理。毎日確実に実行することにこだわって仕事に取り組んでいます。また細かいタスク管理により、顧客の要望を先回りした対応を行うことで既存顧客の拡大・売上目標達成を実現してきました。

**【３】客観的視点からヒアリング**

入社してからの１年間については新規で訪問する企業が多かったため、各企業の採用課題がどこにあるのかを徹底的にヒアリングし、顧客が気付いていない潜在ニーズを探り提案を行ってまいりました。成約に至った際については常に市場の事、クライアントに対しての最善の提案を寄り添って行い、継続的な取引につなげることが出来ました。成約に至らなくとも、客観的な視点で常に物事を捉える姿勢が身につきました。結果、新規の窓口数が増え、月毎の平均取引社数の増加につなげること出来ました。

**【４】社内外とのリレーション構築**

大手企業を担当した際、弊社サイト内の競合他社の打ち出し方、他媒体の打ち出し方などをヒアリング、データ場で隅々まで調べてから提案を都度行い、掲載中での課題発見、月毎の課題発見を常に意識して他社と差別化を図る改善策を練ることにより親和性の構築及び予算に対してのポイント企業へつなげること出来ました。またここまで繋げることに対して上司へ同行を重ね組織一体となって課題解決に取り組みました。結果として当初設定した目標を上回り、私の予算+αの売上を構築することが出来、上記にも記載した上期の達成率124％を出す事が出来ました。

以上