**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、●●株式会社に新卒入社。商社や問屋をターゲットとしたルート営業に従事。商品任地向上のためのイベント開催等も行う。その後は株式会社▲▲へ転職し、Web面接ツールの営業並びにカスタマーサクセスに従事。担当した顧客層は多種多様な業界かつ規模も従業員数100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、新規導入数と継続率の向上へ貢献。CS部門の確立、チームマネジメント、大阪拠点の立上げを経て現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2018年1月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：Web面接ツールの開発、販売及びソリューションセールス事業

◇資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年1月  ～  2018年8月 | 営業部  【営業スタイル】新規顧客100%　※テレアポ、反響  【担当顧客数】20～30社  【取扱商品】採用支援ツール「▲▲」  【企業例】▲▲ゴルフ様　▲▲サービス様　▲▲様など  **◆実績**  　2018年4月～8月：目標3件/月　実績5件/月　達成率166％  ・入社し、研修後の初回商談で初成約  ・実績を評価されCS部門の立上げに抜擢 |
| 2018年9月  ～  現在 | カスタマーサクセス  【営業スタイル】既存顧客100%  【担当顧客数】大手企業を含む54社程度  【取扱商品】採用支援ツール「▲▲」  【企業例】▲▲ホールディングス様　▲▲ハウス様　など  **◆実績**  ・CS部署の立上げに携わる  ・継続率を20％から70％へ引き上げる  ・今まで前例のなかった全国チェーン展開をしている飲食店での導入事例を確立  ※東京での実績を評価され、大阪の拠点立上げを行う  ※上記実績が認められ1月よりリーダーへ昇格し、2チームのマネジメントを行う  ・2019年度 チーム目標：100～105％達成 |

■2013年4月～2017年12月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：昆布原藻卸売販売・わかめ・ひじき・佃煮加工卸販売

◇資本金：○○万円　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2017年12月 | 【営業スタイル】既存100%  【担当顧客数】15～20社前後  【取引顧客】小売店、商社、問屋　等  【取引商品】昆布原藻卸売販売・わかめ・ひじき・佃煮加工　等  **◆実績**  2013年度　目標9000万円/実績9250万円/達成率102％（営業平均達成率98％）  2014年度　目標2億3000万円/実績2億4200万円/達成率105％（営業平均達成率102％）  2015年度　目標7億2000万円/実績7億4500万円/達成率103％（営業平均達成率101％）  2016年度　目標7億6000万円/実績7億8000万円/達成率102％（営業平均達成率99％）  **◆工夫した点**  ・御用聞き営業にならないよう、情報収集を徹底し、＋αの提案を心掛ける。  ・商品認知を高めるために、昆布協会と連携し、イベントの企画運営まで行う。 |

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、IT、不動産と多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、毎年の目標達成を実現。

**【３】 マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、チームとして100～105％の達成を実現。

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