**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。入社初年度は、2か月間新規のテレアポとOJTによる営業に対する基礎知識の習得を行いました。新規営業では新規顧客獲得という実績を残しました。その後、大ロットのカタログ案件を多く取り扱う部署へ配属され、顧客の要望と自社の利益の両方を実現できるような営業を心掛け、入社3年目途中で主任兼チームリーダーとなり、現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：総合印刷業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2020年5月 | 営業部　営業を担当東京都を中心とした大規模の法人顧客を約7社担当。教育担当の下、基本的な営業スキルと担当顧客へのフォロー、新規営業を行う。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介【担当地域】東京都【取引顧客】通販、ヘルスケア、不動産業界における500～4,000名の上場企業　6社（新規1社）担当【取引商品】DM、カタログ、折込チラシ等の紙ベースの販促物**◆営業実績**・2019年度実績：1億3,500万円　※達成率100％**◆新規営業の際、工夫した点**直接的に紙への需要がなさそうな会社に対して、紙以外の販促物（のぼりやノベルティ）を提案することで窓口を造り、その後紙媒体への受注に移行することを意識して行いました。**◆既存へ営業の際、工夫した点**長期間受注している案件が大部分を占めておりましたが、固定概念で物事を判断せず、常に改革、改善の意識を持って業務に当たりました。 |
| 2020年6月～現在 | チームリーダー　主任に昇格チームリーダーとして部下5名のマネジメントを担当しながら、自らは約10案件の進行管理、収益・業務改善のプロジェクトメンバーに従事しております。部下の担当案件と合計で、約30案件のアカウントマネジメントを行っております。部下の担当案件と合計で【チームメンバー】5名【担当地域】東京都、埼玉県を中心とした首都圏【取引顧客】カタログ通販業界大手　1社【取引商品】カタログや折り込みチラシ、店舗ポスターなどの販促物**◆営業実績**・2020年度実績：2億円　※達成率230％・2021年度チーム実績：8億円　※進捗率33.3％に対して：37.5％、年間達成見込**◆マネジメントの際、工夫した点**大ロット案件を多く有する部署との事もあり、原価に対する意識が全体的に低くありましたが、稼働案件だからこそ、原価低減を目指すとの目標を掲げ、収益改善の会議を1クールごとに行いました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2018年6月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

1. **顧客からの信頼を得る営業スタイルと自社に対する収益責任の両立**

これまでの営業経験で営業に必要なことは、単に顧客からの要望に応えるだけでなく、自社に対する収益の責任感も持つことだと認識しております。まずは、顧客の要望と更に踏み込んだ視点での提案を行い、信頼を得ることで自社の利益に通ずる要望を通しやすくする事で自社に対する収益責任を果たしております。

**2.先入観を持たず、俯瞰的に案件を観察、問題点へのアプローチを行える。**

長年赤字収益であった案件と利益の出せている案件を比較し、お互いの共通項を見つけだすことで、利益の出る構造になるよう、設計ベースから見直しを行い、利益が出せるまで改善しました。

新規案件の立ち上げを行う際、他案件では社内で行っていた業務を社外へアウトソーシングする事により社内原価を低減させました。また、同規模類似案件と比較し、全体の収益性も高い事を実証。他案件に対しても同様のフロー改善を行う。その中で、出力を依頼していた協力会社に対しては、複数案件を同時に出す事により外注費低減し、更なる収益改善を実現。

**3.部署間の壁を乗り越えた業務改善力**

業務改善の際、自らの経験、能力だけでは実現が難しい事に関しては、他部署の専門スタッフと協力し、業務を改善いたしました。

実際にこれまで校正に関して手作業での校正印押しを行っていたが、それによる業務時間が月平均8時間程度発生していることがチームメンバーへのヒヤリングにより判明、全社的にも大きな業務時間を占めている事が判明したが、営業部だけではこの問題点を改善することは困難であったため、制作部へデジタルでの校正印印刷ができないか協力を仰ぎ、プロジェクトを発足。いくつかの事象を検証し、品質面、収益面で有効であることを証明し、実装。

**4.マネジメント業務**

稼働案件としての特性上、これまで原価低減への意識や業務改善への意識が低かった部下に対して、稼働案件だからこその原価低減意識や業務改善を行うことでの全社的な収益改善が可能になるとの意識改革を行うことにより、対前期での原価低減15％を実現。また、営業として時間を意識させることにより更なる残業時間の削減を実施。

今まで自分の専門外への分野に対しても臆することなく、常に学び、知識を吸収してまいりました。

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。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上