**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

高校卒業後、●●に入社し営業として従事してまいりました。

高等学校の進路担当の教員を営業相手とし高校生の進路実現に向けた企画を提案し当日までの打ち合わせから運営まで全てを行っております。担当していた学校はここ数年以上、お付き合いのない学校ばかりなので新規開拓がメインになっておりました。

その後、▲▲株式会社に入社をし、既存顧客からの紹介及び、新規流入顧客に対しての営業及びテレアポを担当し、新規営業に従事。その他、アライアンス先との関係構築、イベント企画、開催から運営を担当しております。

**［職務経歴］**

■2018年4月～2020年9月　株式会社●●　（正社員）

◇事業内容：広告代理店（イベント・出版・新聞・WEB・教育関連企画）

◇資本金：○○万円 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2020年9月 | 営業部　営業を担当担当エリアへの訪問営業及びテレアポ。イベント企画、開催から運営を担当。【営業スタイル】新規営業　100％　（手法：テレアポ、飛び込み）【担当地域】神奈川県【取引顧客】大学・短大・専門学校・企業　50校【取引商品】採用イベント企画**◆営業実績**・開催実績：30件/8,500,000円・新規開拓実績：24件**◆工夫した点**頻繁に訪問を行い、コミュニケーションを密にとり学生に関する悩みを聞くことを意識しました。また、顧客にとってレスポンスを早くすることによって、信頼関係を構築することもでき、積み重ねた結果、実績を残すことができました。 |

■2020年9月～現在　▲▲株式会社　（正社員）

◇事業内容：ビジネスソフトウェア、システムの開発・提供/パッケージソフト開発・販売

◇資本金：○○万円 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年9月～現在 | 営業部　営業を担当既存顧客からの紹介及び、新規流入顧客に対しての営業及びテレアポ。アライアンス先との関係構築。イベント企画、開催から運営を担当。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：展示会/セミナー/アライアンス【担当地域】全国【取引顧客】通販事業者　【取引商品】通販専用の基幹システム**◆営業実績**・既存実績：2件/20,000,000円・新規開拓実績：1件/5,000,000円・アライアンス実績：4件/8,500,000円**◆工夫した点**通販の基幹システムという言葉を知らない顧客にも1から分かりやすく説明、理解を深めてもらうために都度資料化をし、伝わる話し方、営業をしております。実際に導入いただいてからも適宜フォローのご連絡をすることで関係構築を図りました。アライアンスについては提携先とこまめに連絡や定例会をすることによって、新規リードを獲得し、今の通販の流れを知るためのセミナーなどの企画をし、開催～開催後のフォローまで行いました。システム営業に必要な正確さと営業に必要なレスポンス早さを重視し、最後まで課題解決に向けてフォローを行いました。それを積み重ねた結果、実績を残すことができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

1. **問題解決型の提案営業スタイル**

営業職とは、ヒアリングを通して、ニーズを引き出し、最適な商品を提案・作成することで、お客様との信頼関係を構築していく仕事であると思っています。分け隔てなく、相手に合わせた話し方をするだけではなく、依頼された事以上に情報提供をすることを大切にしています。そうすることにより、競合他社の案件情報を聞き出すこともでき、コンペ前の事前準備を徹底することができました。その結果、いくつもの新規案件の獲得をし、顧客からの喜びの声を多くいただくことができました。

**【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ました。また、やると決めたことを素早く行動にうつすフットワークの軽さは自信があります。

新規営業を行っていたため、行動する上で、きちんと先のことまで考えられているのかも大切と考えておりました。ただ闇雲に行動するのではなく、失敗を恐れずに失敗を経験として自身の糧にしてきた結果、2社ともに実績を残すことができました。

これまでの営業経験を活かし、早期に活躍できるよう努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上