**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

　新卒入社をして約8年間、貸会議室をはじめとしたレンタルオフィス、ホテル、イベントホール等の販売その他周辺事業やアウトソーシングサービスの営業職として、中小～大手企業の提案営業に従事してきました。既存顧客への反響・深耕営業にはじまり、現在は新設のインサイドセールス部門にて新規開拓営業を経て、コールセンターチームによる全国の問い合わせを集約することのサポートを行っています。

**■職務経歴**

□2013年03月～現在　株式会社●●

◆事業内容：フレキシブルオフィス事業、ホテル宿泊研修事業、料飲バンケット事業、イベントプロデュース事業、BPO事業

◆資本金：○○円　売上高：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　　東証マザーズ上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2013年03月  　～  2017年11月 | ●●(品川) |
| ホテル営業部に配属。新規事業であるホテル宴会場ビジネスに従事し、大手企業から中小企業まで幅広くアプローチを行い、自社ホテル宴会場の拡販営業/競合ホテルからのリプレイス営業を行う  【営業スタイル】既存営業50％　新規開拓50％  【担当地域】品川駅周辺他都内近隣  【取引顧客】担当社数常時約50社  【実績】  **2015年度：売上約7000万円　達成率：116％(予算6000万円)**  **2016年度：売上約1億500万円　達成率：105％(予算1億円)**  **2017年度：売上約8000万円　達成率：114％(予算7000万円)**  【その他】  会社の設ける幹部候補生養成塾に参加(1年間)  週末に月1回程度のペースで研修、合宿に参加/全国社員と交流  代理店向け営業部立ち上げメンバーとして営業を行う＝窓口作り　新人教育担当(対象2名)  7-9月社内初のクレド作成プロジェクトに参画(全国各部から合計10名)。  【ポイント】  業界新規参入ということもあり、ブランド力・知名度で劣る商品販売のためにホテル経験者からノウハウを学び、現場サービスを経験し事務として資料作成を行った経験から顧客分析や競合分析を行った上での提案を行い、全支店NO.1の売上に貢献。300名以上の大型イベントで実績を作っていくことで、新設の代理店営業部のメンバーに抜擢され、従来獲得できていなかったホテルで開催されていた大型イベントの販路開拓を行い新規案件30％アップ |
| ホテル営業部部長以下30名　代理店営業課課長以下5名 |
| 2017年12月  　～  2020年03月 | ●●本社 |
| 本社代理店営業課に異動。旅行/イベント/広告代理店向けに営業を行う。  【営業スタイル】既存顧客70％　新規顧客30％  【担当地域】全国  【取引顧客】担当社数常時約20～30社（代理店）  【実績】  **2017年度：営業　引継ぎ・種まき営業**  **イベント・コンベンション部門の新設　初期メンバーとして兼任**  **2018年度：売上約1億5000万円　達成率：150％(予算1億円)**  **全営業員対象の営業コンテストにてMVP　社長賞受賞**  **イベントホール販売売上ランキング3位(営業員123名)**  **2019年度：売上約1億2000万円　達成率：80％(予算1億5000万円)**  **上期部内売上貢献ファインプレー大賞受賞**  **自社宿泊研修施設販売売上ランキング7位(営業員117名)**  【ポイント】  大手旅行・イベント/広告代理店向けにホテル営業で学んだ大型イベントの運営ノウハウを活かして積極的に提案を行い、既存顧客である大手旅行代理店の担当を任され、利用方法が固定化している顧客から新たにニーズを掘り起こし販路拡大を行った。結果、本来であれば10万円程度の案件を1500万円まで膨らませることに成功し、社内の理想的な販売内容として社長賞をいただく。 |
| 本社代理店営業課課長以下20名 |
| 2020年04月  　～  2021年02月 | ●●本社 |
| 本社に新設されたインサイドセールスチームに異動。休眠顧客の掘り起こしや非接触顧客の新規開拓を行う。  【営業スタイル】新規開拓50％、既存顧客50％  【担当地域】都内他一部地方  【取引顧客】約180社  【実績】以下  2020年度：営業　売上約8400万円　達成率：38％(予算2億2000万円)  【ポイント】  感染症の影響もあり担当顧客上位10社が不稼働となる中、訪問やオンラインによる商談を積極的に行い、目標活動数の200％を達成。従来では利用の無い顧客から実績を作る。その他独立行政法人や官公庁の入札に参加し落札し、来期へ1000万以上の契約を交わす。 |
| チーム長以下15名 |
| 2021年03月  　～  現在 | ●●本社 |
| 同部署内コールセンターチームに異動。全国にある問い合わせ窓口を本社に集約・強化するためにサポートメンバーとして加入。営業力強化を行う。  【営業スタイル】反響営業100％  【担当地域】全国  【ポイント】  法人顧客での売り上げより一般顧客からの問い合わせ、売上作りを強化していく上であらゆる案件に対応することができる経験が買われ登用される。営業部門からの異動ということもあり、チーム員への営業研修等も行いチーム全体のボトムアップに注力を行う。 |
| チーム長以下20名 |

**■資格**

・普通自動車免許（2008年2月）

・実用英語技能検定2級(2007年5月)

・日本漢字能力検定2級(2007年10月)

■PCスキル

・Word（報告書作成/マニュアル作成/社外用提案資料作成）

・Excel（グラフ/関数）

・PowerPoint（社内資料作成/社外資料作成）

・Outlook（メール作成・フォルダ自動振り分け）

**■自己PR**

私が営業を行う上で大切にしていることは『期待を上回る、親切なお節介』です。

そのためにはまず相手が求めていることを深く正確に引き出すために、話しやすい雰囲気作りを行い、ニーズを把握することが必要だと考えています。その上で顧客が抱えている課題解決に向けて先回りし考え、固定観念に捉われずに自社商品やサービスを組み合わせて、120％の提案を行うことで顧客の信頼を得てきました。実現が難しい案件でも、継続可能な仕事にするために、社内調整や体制構築といった地盤作りにこだわってきました。

また、こうした考え方や実績を残すことで、再現性のある仕事としてチームや組織の活性化を行ってきました。

これまでの経験で得た「課題発掘・提案力」「組織調整・適応力」を活かして貴社に貢献したいと考えています。

以上