**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

2019 年 4 月に入社し営業課に配属後は対法人、リテールをメインに決済・配車サービスの営業を行ってきました。契約、登録、アフターフォローも含め、新規、既存のお客様といった様々な方々と向き合ってまいりました。また、今年7月に採用課に異動後は、営業経験を活かし学内会社説明会への参加資格取得、並びに学生の紹介斡旋を目的とした学校法人営業を主に行っております。

**■職務経歴**

□2019年04月～現在まで ●●株式会社

◆事業内容：旅客運送事業　◆資本金：○○億円 売上高：○○億円 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年04月  ～  2020年07月 | タクシー事業部（現：●●推進部）営業課 |
| 【営業スタイル】  ・法人営業  【業務詳細】  ・新規法人営業（お問い合わせフォームへの連絡や電話でセールス、アポイント獲得、訪問、ヒアリング、提案、契約）  ・既存法人営業（現状の確認、新商品の提案、イベント対応）  ・新規リテール営業（訪問、ヒアリング、提案、登録）  ・新セールス提案  ・イベント対応（打ち合わせ、車両手配、当日現場対応、アフターフォロー）  ・見積り作成  ・請求処理  ・担当乗り場の運営ならびに管理  【担当地域】  東京都内（中央区、目黒区、台東区、文京区）  【取引顧客】  法人全般（主に総務課、秘書課、取締役、経理課、営業課へ訪問）、並びにタクシー利用施設（ホテル、シニアレジデンス、レジデンス、飲食店）  【取扱商品】  ・タクシー決済サービス  ・タクシー配車ツール  ・タクシー専用乗り場  【実績】  2019 年度下期訪問件数：642件/600 件目標（107%）  2019 年度下期新規契約件数：9件/8件目標（112.5%）  2019年度下期配車ツール登録件数：43件/48件（89.6％）  【ポイント】  家族や友人を相手にロールプレーイングを行い、「わかりやすく、必要な情報が正確に伝わっているか」を客観的に確認するようにしました。また、同時に内容・状況に因らず必ず応えられる資料や材料を用意し、いかなる場合でもスムーズにご提案ができるように心掛け、成約以降もレスポンスのスピードや頻度を大切にし、効率は会社全体で考え担当外併せてフォローできる提案・改善で周囲を含めた営業活動の改善にも取組みました。 |
| 課長以下グループメンバー8名 |
| 2020年07月  ～  現在まで | 事業支援部採用課 |
| 【業務詳細】  ・学校法人営業（新規・既存アポイント獲得、訪問、ヒアリング、参考資料の作成）  ・求人票作成  ・新卒採用SNS（インスタグラム、ツイッター、フェイスブック）運営・管理  ・選考フローの検討  ・選考におけるプレゼンテーション資料の作成  ・新卒採用における採用実務  【ポイント】  既存学校法人では、信頼関係を構築し、学内会社説明会の招待を確実に受注できるよう注力して参りました。ヒアリングによって得た、情報の記録、共有はこまめに行い、次年度への活用資料を作成。また、学校法人、学生のニーズにあった必要資料を作成・提案し活用している。 |
| 課長以下メンバー計17名（うち新卒チーム9名） 営業経験を活かした法人営業 |

**■活かせる経験・知識・技術**

・管理能力自身の業務が滞りのないよう、常に効率を意識して業務に取り組むことで、数値目標を達成しております。また、課内の業務効率化にも注力し、担当外エリアへの同時フォローができるよう新たな顧客管理方法を提案し、採用されました。

・ヒアリング力と提案力

スピード、頻度、誠意を意識した対応によりお客様との信頼関係を築き、表面上の問題、要求ではないより深いニーズを聞き出すことができており、一番にご相談いただける関係構築ができておりました。また、お客様の深いニーズを聞き出すだけでなく、自社製品や提案内容といかに結びつけるかを常に意識したヒアリングを行うことで、正確でより多くの提案を可能にしておりました。

・資料作成既存提案資料の補足資料を作成、提案し課内で活用しておりました。又ときに、営業戦略ポスター等を作成し、新規営業への突破口となる事がございました。

**■資格**

・実用英語技能検定2級 (2013年11月)

・秘書技能検定2級 (2017年6月)

・Microsoft Office Specialist (2018年3月)

**■語学**

・英語 TOEIC：540点

**■自己ＰＲ**

・成果へのこだわり私は達成意欲が強く、そのため努力は惜しみません。数値目標への達成のため、常にPDCAを意識し営業に取り組んでおりました。はじめ他の同期と比べ、なかなか成果が出せず非常に悩み、自分に足りないのは経験値だと分析いたしました。先輩の営業には可能な限りすべて同行し、何度もシミュレーションを行いました。社外でも家族や友人の協力のもと、ロールプレーイングを繰り返し、わかりやすく、情報を正確に伝えていることができているか客観的に確認しながら、徹底的に練習を行いました。こうして初めての契約を取ることができたことにより、自信もつき、結果半期の目標を112％達成する事ができました。

・協調性課内でのコミュニケーションを大事にし、常に周りを意識しながら業務を行っておりました。コミュニケーショを密に行うことで、担当外の事情把握をおこない、業務量の平等化を図り、助け合うことを意識しておりました。特に業務量の多かった先輩の業務の一部をローテーションにすることとなり、実際に課内の平均時間が3時間程減少したという結果もでております。新たな環境でも潤滑剤となれるようこの点は意識していきたいと考えております。

・当事者意識に基づく主体性日々の業務において、指示をされるまで待つのではなく、主体的にやるべきことを考え行動していました。例えば、既存学校法人へのアプローチだけでなく、お付き合いのない学校法人へアプローチを行いたいと検討した際、予め対象候補のリストを作成し、さらに営業資料を新たに作成し、上長への提案を行いました。結果、求人の掲載をしていただけることとなり、母集団形成へとつながっております。

就業経験は短いですが、今までの経験を活かし、且つ新しいことにも積極的にチャレンジし早期に貴社に貢献できるよう一所懸命頑張る所存でございます。是非ご検討のほど宜しくお願い致します。

以上