**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

調理専門学校を卒業後、株式会社●●に新卒入社し、調理師として2年9か月従事。勤務態度を評価頂き

前菜・パスタ部門の責任者を務め、部下指導も経験しました。その後、調理師時代のお客様の紹介で

合同会社▲▲に入社。業務委託という形で法人向けに自由電力切替提案の新規開拓営業に従事しておりました。営業スタイルは主に飛込み営業と紹介営業で、毎月のノルマを必達してまいりました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2019年12月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：飲食店プロデュース／飲食店経営コンサルティング／商業施設開発（リーシング企画）

／デザインワークス／ホテルリノベーション&プロデュース

◇売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年3月～2019年12月 | 調理師として勤務2017年4月～『●●』にて勤務2019年12月～『●●』にて勤務【業務内容】・キッチンでの調理、メニュー開発、・発注、在庫管理、書類作成・整理・部下教育**◆工夫・実績**前菜・パスタ部門の責任者を務め、部下教育を経験致しました。また現場がより働きやすい環境になるよう、上司の料理長と部下との橋渡しになれるよう、コミュニケーションを積極的に取り合いながら効率を意識して取り組んでまいりました。 |

■2020年1月～2020年7月　▲▲　（業務委託）

◇事業内容：芸能タレント等の個人事業主の発掘、育成、マネージメント業務　／外装および内装仕上げ工事業務

／インターネットに関する総合コンサルティング業務　／不動産の所有・売買・仲介・並びに管理

／WEBサイトおよびアプリケーションの企画・構築・デザイン・制作・運営並びにメンテナンス

◇資本金：○○万円　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年1月～2020年7月 | 法人営業職として勤務【業務内容】・法人向けに自由電力切替の新規開拓営業に従事。【営業スタイル】・新規飛込営業・紹介営業【実績】・毎月1件の契約目標に対し常時100%達成。1月:1件 ／ 2月:2件 ／ 3月:1件 ／ 4月:1件 ／ 5月:2件 ／ 6月1件 ／ 7月:1件　→　約7か月間で計9件の成約【工夫した点】・入社直後から一人での営業活動だったため、まずは行動量を上げることを意識して取り組み、行動する中でサービス内容や業界の知識をつけた点。・4月からの緊急事態宣言以降、飲食店や企業が軒並み休業していく中で、飛込営業だけでは成果を上げづらかったため、調理師時代の人脈などを使って紹介営業に切り替えた点。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2015年3月取得）

・調理師免許（2017年3月取得）

 **[自己ＰＲ]**

**■　関係構築力**

初対面の方とでも短時間で関係を築くことが出来る点は私の強みだと考えています。飲食店時代には上司と部下の中間的な立ち位置として、いかに部下にモチベーション高く働いてもらうかを一番に考え行動してまいりました。いい雰囲気の中の方が良い仕事に繋がると考えているためです。営業時代にはお客様の懐に入るようなトークを意識し数字に繋げてまいりました。

**■　目標達成意欲**

営業活動においては、会社から与えられたノルマは必達が当たり前という意識を常に持って行動しておりました。具体的には「1日20件訪問する」など具体的な数字目標を立てることや、「〇日までに△△をする」のような納期を意識して行動し、未経験ながらに懸命に取り組んでまいりました。

上記の経験・強みを生かし、貴社でも成果をあげられるよう努力する所存です。

何卒、ご面接の機会を頂けますと幸いでございます。宜しくお願い致します。

以上