**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●に入社。結婚相談所を営む会社にて、婚活イベントの企画立案を担当しました。また、一部営業にも携わり、

結婚相談所への新規入会件数で年間119件獲得することに成功しました。その後、▲▲株式会社に入社。△△ショッピングへの

新規出店者向けサービスの新規提案営業を担当し、退職するまでの間毎月目標予算達成を果たしました。

**［職務経歴］**

■2017年8月～2019年12月　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：EC事業者、O2O事業者向け支援事業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億円　従業員数：○○名　売上高：○○億円（○○年度連結売上高）　株式公開：

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年8月～2019年12月 | 営業職として従事【配属】・2017年8月：EC事業本部 営業4部に配属 ・2018年4月：△△株式会社 セールスディベロプメント部に出向 ・2018年10月：EC事業本部 営業2部に配属・2019年1月：EC事業本部 営業2部 サブマネージャーへ昇進（メンバー16名）・2019年7月：EC事業本部 営業2部 アシスタントマネージャーへ昇進（メンバー18名）【営業スタイル】 新規営業 80％　既存営業　20％【取引顧客】・△△ショッピングに新規出店をお考えのお客様・すでに△△ショッピングに出店されているお客様 【取扱商材】・新規出店者向けページ制作サービス・△△ショッピング内でのWeb広告サービス※EC事業者向け支援サービスが中心です**◆実績**・2017年度：営業実績 1,177万円（目標達成率 158％）・2018年度：営業実績 7,230万円（目標達成率 141％）※EC部門にて最多SV表彰を受ける（11回）※新人賞を獲得・2019年度：営業実績 1億1,480万円（目標達成率 132％） ※営業部門年間表彰にて1位を獲得※入社から退社まで毎月目標予算達成を実現**◆ポイント**新規EC出店者は出来るだけお金をかけたくない方が多い中でサービス（最低10万円～）を提案していくため、まずはどうアプローチを行うか考える必要がありました。そこで、実際に△△ショッピングを利用している知人から話を聞いたり、△△社員からヒアリングを行い、新規出店の際にどのような点に課題感があるのかまとめ、その点を訴求する形で提案を行うようにしました。その結果、あらゆる角度から提案が出来るようになり、上記のような営業実績を残すことが出来ました。また、△△ショッピングページ制作サービスを受注した出店者様向けに、アップセル施策としてディスプレイ広告の提案を開始した結果、月間150万円の売上アップに繋げることが出来ました。 |
| 2019年12月 |  一身上の都合により退職 |

■2016年2月～2017年5月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：結婚相談所連盟事業、イベント（パーティー・合コン）事業

◇設立：2006年2月　資本金：6億9,958万円　従業員数：771名　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年2月～2017年5月 | イベント事業部に配属入社後は婚活イベントの企画立案および運営業務を担当しました。また、直営の結婚相談所への入会促進営業も担当しました。【担当業務】・新規顧客獲得のため、新企画の作成・直営結婚相談所への入会、サポート・少人数規模の個室パーティーから数百名規模の大型イベントまでの企画立案（月間700～800本考案）・主に自社サイトに掲載されているパーティー集客、人数調整・マーケティング調査、分析・会員様向けの告知メールの作成、配信・当日の司会、進行等通常運営業務（お客様のご縁をお繋ぎできるよう丁寧な接客接遇を心がける）**◆実績**・担当ラウンジ（横浜）にて1ヶ月の売上900万円達成に貢献（前年比162％）・2016年10月よりパーティー新企画をメインで担当。その多くが、全国（関東、東海、関西、九州）で毎月15本以上行われるメイン企画となり、年間売上に貢献（前年比137％）・婚活パーティーから直営結婚相談所への入会促進において、顧客入会件数平均月9件獲得（年間119件）※イベントからの年間119件入会獲得は最多件数 |
| 2017年5月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・High School Diploma（2011年8月取得）　※高校卒業認定資格です

・TOEIC880点（2014年5月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel（表作成、グラフ作成、関数計算）、PowerPoint

**［自己ＰＲ］**

私は、中学卒業後、単身でアメリカの大学へ進学致しました。その後、人とコミュニケーションを取ることが好きなため、営業職として従事してまいりました。

前職では、△△ショッピングや楽天、通販サイトのメイクショップなどに出店を行っているストア様のページ・サイト構築代行、および広告提案等の営業を担当しておりました。まずはよくお客様の状況をヒアリングし、ニーズの根本にあるものを理解すること、お客様自身も気づいていなかったニーズを掘り起こし、最適な提案が出来るよう心掛けておりました。また、既存顧客に対しては、より良い提案や別の視点からの新提案を常に考え、お客様の満足度向上と自社の利益拡大に繋がるアプローチをしてきました。

売上が停滞した際には、顧客データの見直しやページの回遊率や購買率などを精査し、状況を分析して売上を伸ばす方法を導き出せるよう努力しました。その結果、毎月の個人・チームの目標達成、年間表彰及び新人賞、EC部門最多表彰者として実績を残すことが出来たと自負しております。

以上