**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、●●農業協同組合に入社。広報担当として、組合員である農家様にフォーカスを当てたPRを行いました。

その後、株式会社▲▲に入社し、太陽光発電システムの個人宅向け新規開拓営業に従事。飛び込み営業により、毎月コンスタントに

ご契約をいただいております。

**［職務経歴］**

■2020年3月～2020年7月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：電力買取事業、住宅ソリューション事業、エネルギーソリューション事業

◇設立：2015年3月　資本金：5,000万円　従業員数：60名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年3月～ 2020年7月 | 営業職として従事入社後は個人宅に向けた太陽光発電システムの提案営業を担当しました。【営業スタイル】 新規営業　100％　※飛び込みによる新規開拓【取引顧客】 一般家庭【取引商品】 太陽光発電システム**◆実績**・入社より毎月コンスタントに5～6件の受注を獲得**◆工夫した点** 一般的に太陽光発電システムの訪問販売は警戒されるケースがほとんどのため、まずは雑談から話を始め、 その後、徐々に太陽光発電システムの話をするようにしております。そしてメリットだけではなく、デメリットなどもしっかりとお伝えし、ご納得いただいた上でご契約をいただいております。その結果、毎月5～6件の受注を頂き、会社からインセンティブも支給されております。 |
| 2020年7月 | 一身上の都合により退職予定 |

■2019年4月～2019年11月　●●農業協同組合（正社員）

◇事業内容：営農指導事業、生活指導事業

◇設立：1992年4月　出資金：32億7,308万円　従業員数：825名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年3月～ 2020年5月 |  総合企画部広報課に配属入社後は広報担当として、組合員様のアピール活動を中心に担当しました。【担当業務】■広報戦略の策定、実施（主に新聞社や県上層部、TVメディア、その他企業を担当）・広報資料作成（組合員様向け広報し、新聞折り込み、HP用、プレスリリース文章作成、新聞）■企業ブランディングプロジェクト担当（外部メディア向け）・主に組合員様をターゲットとしたブランドの構築・その他管内地域在住の非組合員に向けた広報物の配布■製品認知度を高めるためのプレス向けセミナーの企画・役員や従業員への取材依頼、取材骨子作成、スケジュール管理、校正などの対応【PRに利用したメディア】・新聞、テレビ、JR・広報誌・SNS（Twitter、Instagram、Facebook）やメルマガ・スポンサー（●●、●●）**◆実績**・新聞記事の掲載回数25回・テレビ放映回数3回（24時間テレビなど）**◆工夫した点**組合員である農家様をアピールするため、農業新聞に記事を寄稿し、フリーペーパーの作成を行いました。時には自らドローンを操縦し、棚田をPRするための動画を撮影したりもしました。こうした地道な取り組みにより、新聞に25回取り上げていただいたり、テレビでも特集いただいたりと、組合員様をPRすることが出来ました。 |
| 2019年11月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

**［PCスキル］**

・Word：書式設定、目次設定、ヘッダーフッター設定、グラフ挿入など

・Excel：データ表作成、売上表作成等（Vlookup、ピボットテーブル、IF関数、マクロなど）

・PowerPoint：プレゼン資料作成経験（アニメーション、マスタ、Word/Excelの活用など）

**［自己ＰＲ］**

1社目では、広報担当して組合員様のPR、ならびに農業のPRに取り組んで参りました。紙媒体だけでなく、SNSやTVメディアなどを駆使し、多方面に農業を周知することが出来たと感じております。2社目では太陽光発電システムの提案営業として、飛び込みで個人のお客様の獲得に取り組みました。最初は苦戦しましたが、行動量を増やすと共に質も重視するようになった結果、毎月コンスタントにご契約をいただけるようになりました。

2社とも早期退職になってしまう点は猛省しており、次は腰を据えて長く働きたいと考えております。飛び込み営業で培った度胸を活かし、貴社におきましても早期の段階で活躍出来ますよう、まずは業界知識をしっかりとつけ、その上で自ら考え、行動を起こしていきたいと考えております。それではどうぞよろしくお願い致します。

以上