**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職務要約】**

●●大学在籍中、アルバイトスタッフとして2年間の広告代理店での営業の経験があります。実績として、2年連続で7名の営業の中でトップの営業成績を残すことができました。既卒で入社した企業では、新規開拓のテレアポやインサイドセールスに従事。現在の職場では、月次の営業の数字管理や年次の着地見込み、売上増加に向けたマーケティング・商材企画、各営業のサポート等多岐にわたる仕事をしております。

|  |
| --- |
| **【職務経歴】**□2021年11月～現在　株式会社●●（旧：●●）　雇用形態：派遣社員事業内容：一般派遣事業 |
| 期間 | 職務内容 |
| 2021年1月～現在 | 株式会社●●　BtoB本部 法人営業部 営業推進グループに派遣 |
| 【業務内容】■スポンサー営業グループのサポート業務【業務詳細】■毎月の月次予算資料の作成■営業データの抽出・資料作成■アタックリスト・提案資料の作成■その他営業に関わる全てのサポート【工夫したポイント】・vlookupやピボットテーブル等のExcelスキルを駆使することで、　多角的な分析ができる資料の作成に尽力。営業グループはもとより、　経理グループからも予算と実績の乖離の原因などが把握しやすくなったという評価を頂きました。 |
|

|  |
| --- |
| □2020年8月～2020年12月　▲▲株式会社　雇用形態：正社員事業内容：営業支援　従業員数：○○人　資本金：○○万円　設立年：○○年 |

 |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年8月～2020年12月 | 営業推進チームへ配属 |
| 【業務内容】■新規顧客開拓営業【業務詳細】■リストの作成からテレマーケティングによる新規顧客の開拓　※100架電程度／日■インサイドセールスによる顧客の掘り起こし活動【工夫したポイント】■営業活動に力を入れたい企業を選定する上で、闇雲にリストアップをしてただただ電話をかける手法ではなく、1. 資金調達をしている　②　ＩＴサービスを展開している　という2条件に合致する企業が今後伸びていくと分析。

そうした企業をリストアップし、架電を継続することで、アポイントの獲得数を向上させることができました。 |

□2018年10月～2020年3月　株式会社△△　雇用形態：アルバイト

事業内容：広告制作・WEB制作・映像制作・セールスプロモーション・スポーツプロモーション等

従業員数：○○人　資本金：○○万円　設立年：○○年

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年10月～2020年3月 | 【業務内容】■サッカークラブ「△△」の法人向け会員サービス「△△クラブ」の営業活動に従事【業務詳細】■アポインターからパスアップを受けたアポイント企業への訪問及び「△△クラブ」の提案※サービス内容：ホームゲーム観戦招待、会員企業社名露出、会員企業社員向け福利厚生サービス等の特典※商談先：主に埼玉県内の中小企業経営者※顧客単価：15～120万円程度【実績】■2018年度：売上301.5万円(メンバー7人中1位)　7社新規開拓■2019年度：売上339万円(メンバー7人中1位)　7社新規開拓【工夫したポイント】・人生の初めての営業経験であり、開始当初は機械のように一方的に話し続けるコミュニケーションでしたが、ロールプレイングや商談がうまくいっているメンバーの商談を観察することにより、　相手によってコミュニケーションを変えていく商談スタイルを学び、売上アップにつなげていきました。 |

**【資格】**

普通自動車第一種運転免許（AT限定）（2017年2月取得）

**【自己PR】**

**■目標達成に向けたスケジュールを組む力**

●●在籍時、他のスタッフよりも営業成績をあげるために、学業と両立することを前提に、可能な限り出勤ができるようにシフトの調整を行いました。午前中に出勤、午後に大学の授業を受けるなど、時に分刻みになることもございましたが、スケジュールを完遂し、目標に向けて必要なタスクを全て実行し、同スタッフ内でトップの成績を上げることができました。

**■特定の行為を継続し、常に上位を目指す姿勢**

小学校から始めた野球・ソフトボールを、現在でも続けています。自身の投球の問題で盗塁等を相手チームに重ねられることが多々ございましたが、そうした状況にも屈することなく、早朝練習などを人一倍積み重ね、上記課題の解決に取り組みました。困難にめげることなく、物事を続けていくことを基本姿勢としています。

以上