**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職務要約】**

大学卒業後、株式会社●●に入社し、新人研修後に株式会社●●へ出向に。インフルエンサー事業を中心としたWEB広告の代理店の営業職として8ヵ月従事。その後、株式会社▲▲へ転籍。仙台市の新規事業・支社の立ち上げを1人で任され、冷凍食品の販売営業に従事。1人で開拓から導入、フォローを一貫して担当。

**【職務経歴】**

**株式会社**●●**2020年4月～2020年12月（8ヶ月）**

**【事業内容】**WEBプランニング、リスティング広告運用代行、Facebook/Twitter広告運用代行、

DSP/アフィリエイト広告運用代行、サイト分析・改善、サイト制作、コンテンツ制作

**【資本金】**　○○万円

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 2020年4月～2020年12月（8ヶ月） | **【業務内容・サービス】**・インターネット広告全般（バナー・アフィリエイト・ＳＥＭ・ＳＥＯ）・広告クリエイティブ**【取り扱い商材】**・サプリメント・美容品・脱毛サロン・瘦身サロン・着圧衣類・不動産、車査定、等**【営業スタイル】**・新規営業（4割）　→クライアントと運用メディアをターゲットにテレアポとメール駆使。　　**8ヶ月の間で合計5社を新規獲得に成功。**・既存営業（6割）　→**担当社数：12社**※1日商談件数：平均2～3件**【工夫点】**運用メディアへの提案営業の他に獲得出来ている他社の運用方法やユーザーに刺さる文言などの情報を駆使して、メディア側のアフターフォローを行いました。・広告代理業務に関しては、クライアント様からご提案頂いた案件の商材を運用メディアに提案営業を行い、成約後受注した案件をコンピューターシステムに登録し、クリックや成果が反応する専用コード（リンク）を発行しておりました。・インフルエンサーマーケティングでは、自社でインフルエンサーを雇うため、Instagramを使いインフルエンサーの方々に提案営業を実施。私を含め新卒3人で1人毎日10人以上にDMで提案営業を行い、**約半年感で40名の方々を囲うことに成功**、取り扱い案件も半年で**50件獲得**することが出来ました。 |

**株式会社**▲▲**(株式会社**●●**より転籍)　2021年1月～2021年10月現在(約10ヵ月)**

**【事業内容】**卸売業、OEM製造業、広告代理業

**【資本金】**　○○万円

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 2021年1月～2021年10月現在（10ヶ月） | **【業務内容・サービス】**・見積書作成・新規開拓・実践販売・納品・発注業務・フォロー・追加提案**【取り扱い商材】**・冷凍食品販売：中華ジャンル・食品メーカー名：全力フーズ・冷凍食品（水餃子、焼餃子、小籠包、海老チリ、麻婆豆腐）・調味料（鶏がらスープ、食べる生姜、ぽん酢）**【営業スタイル】**・新規営業（100％）　→2021年4月より販売エリア拡大で東北エリア（宮城県）に配属。　　未開拓の地で1社1社電話アポを取り、訪問、提案に従事。**・1日15件～20件新規テレアポ****・訪問件数：平均2～3件****【実績】**※新規顧客獲得目標：3社東北エリア配属：4月配属**5月～7月3ヵ月連続達成：最大受注件数：5件／月****〈工夫点〉**電話をかけていくのではなく、販売店側が取り扱っている商品やその地域のお客様のニーズ把握、情報収集を意識し、断られることが当たり前の中での営業活動の中、まずはサンプルだけでも食べて頂けるよう交渉、実践販売なども実施。さらに、購入頂いたお客様に自社商品のサンプル品をプレゼントするなど、導入していただく為に施策・戦略を考え、行動しました。結果、通常の実践販売より購入率が10％程アップし、サンプルを渡す事で商品の認知にも繋がりました。商品のアレンジレシピや作り方が書いてある販促物（POP）も活用し、販売促進に努めそういった積み重ねもあり、最大月間で5件の取り扱い店舗を増やす事に成功しました。 |

**【PCスキル】**

■ Word　（表作成・図版挿入を含む社内外文書作成）

■ Excel　（リストやフォーマットの作成／SUM関数、AVERAGE関数、VLOOKUP、ピポットテーブル、IF関数など）

■ PowerPoint（社内外向け文書・スライドの作成／提案書、企画書など）

**【自己PR】**

**■協調性の高さ**

私の長所は協調性が高いところです。例を挙げますと、チームで多くのインフルエンサーを新規獲得した事です。

新規事業の発足でインフルエンサーを自社で雇う事になり、私たち新卒が新規獲得の担当になりました。

チームメンバー3名で返答率の高い提案文を共有し、アタックするターゲット層も振り分けて実施致した事が繋がり、1ヶ月で20人以上登録して頂く事が出来ました。上記の強みを活かし、1人でも多くのお客様に満足していただけるよう、努力を継続していく所存です。

**■営業で意識してきた事**

大学卒業後は、web広告代理店で広告業務と食品卸事業で食品販売を経験しました。私が2つの業務の中で大切にしてきたことは、1つ1つの積み重ねです。現職では、新規事業に携わる事が多く、全てが0からの積み重ねでした。すぐに結果を求めようとするのではなく、1件1件のテレアポに始まり、小さい事から積極的に取組み、顧客を増やして参りました。常に情報収集やリサーチすることを私自身営業活動の軸において活動しておりました。