**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

株式会社●●では営業職として従事して参りました。企業や学校等の団体が主催する講演会において講師を提案し、成約後は講師と主催との間にたち、業務に関することから開催における不安まで解消することで信頼関係をつくり、成果をあげてきました。私が担当したマーケットは、行政・自治体から学校（小・中・高・大、各種学校）、地域団体（商工会議所、JC）と多種多様でした。そのため、各団体の特性や一般的な課題をあらかじめ頭に入れ、できるだけ戦略的に提案ができるよう心がけておりました。

**■職務経歴**

**□**2019年03月〜2020年01月 **株式会社**●●

◆事業内容：講演講師依頼代理業務、企業向け研修業務

◆資本金：○○円　売上高：○○円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年03月〜  2020年01月 | 全国の行政・自治体、学校、地域団体（商工会議所、JC）を中心に約50団体担当（成約済み団体）。別に各月ごとに新規の問い合わせ約100団体を担当。（未成約）  【営業スタイル】反響営業（自社サイトへの電話、メールによる問い合わせ）  【割合】新規営業95％　既存営業５％  【担当地域】全国  【取引顧客】行政・自治体、学校、商工会議所、JC、ロータリークラブ  【取扱商品】自社サイト掲載講師  【実績（講演会成約の売り上げ）】  2019年度　　目標3,600万円　/実績2,825万円　/達成率 78％  ※退職した1月分までの売り上げ実績です。  【工夫した点】  ・自社サイトへの問い合わせを増やすため、広報の部門と連携し、メルマガを配信しました。内容はその時々で引きのありそうな講師の講演の紹介や問い合わせの増えている講師についての特集など。  ・問い合わせ件数が多いので、そのような中でも1件1件を丁寧に対応できるよう、業務の優先順位をつけ、常に効率を意識しながら計画的に仕事を回せるように業務に取り組んできました。その結果、少しずつではありますが自身の無駄な業務を見つけ、改善し、効率的に仕事を回せるようになりました。 |

**■活かせる経験・知識・技術**

【行動力】

毎年ある時期になると売上が伸び悩んでいた時期がありました。そこでまずお客様からの問い合わせ件数を増やそうと、当時話題になっていた方を自社サイトに登録することを考えました。最初は断られましたがその方のイベント等に何度も顔を出し、お話することで少しずつ認知いただき、サイト登録を認めていただきました。その方を登録したことによって問い合わせ件数が当月15件ほど伸び、結果的に売上に貢献することができました。

【PCスキル】

Word（文書作成、表の挿入）

Excel（表計算、グラフ作成）

Powerpoint（スライド作成、アニメーション）

**■資格・語学**

普通自動車免許第一種

2018年07月 TOEIC(R)テスト ６３０点

**■自己PR**

私が仕事において『相手の立場となり、物事を想像する』ということを大切にして参りました。そのためには「訊く」というコミュニケーションが不可欠であると考えております。「訊く」ということ１つ取っても何を訊くのか、どういう風に相手に訊くのかに分けられるかと思いますが、私は仕事において、事前に各種団体の知識や課題を予め頭に入れることで予め課題をイメージします。それを基に訊く事柄を事前に準備した上で顧客へ積極的に提案を行うことで信頼を得て参りました。

まだまだ経験不足ではありますが、上記の『行動力』や『相手の立場となり、物事を想像する力』を活かし、貴社に貢献致します。　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上