**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を中途退学後、株式会社●●に入社。性風俗関連特殊営業を運営されている東京の繁華街にある店舗の宣伝や求人広告を主体としたインターネットメディアを企画・運営をしている広告事業に従事。法人企業向けに求人広告運用・新規営業・既存営業共に担当。達成率最大：294%を達成するなど、会社に貢献。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2020年1月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：約3年0ヶ月

◇事業内容：広告代理店事業、編集代行業、インターネットによる企画立案制作 等

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年1月～現在 | **【職務内容】**・新規開拓・既存顧客江のアップセルの提案・求人広告の運用・求人票作成・データ分析**【営業スタイル】**新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ・飛び込み営業**【担当地域】**●●区　担当社数：60社**【取引商品】**ナイトワークの求人広告・WEBサイト月間17億PV以上、1日600万人のwebサイト『●●』『●●』等**◆営業実績** ・2021年4月／掲載社数 ：目標：34社　実績：34社 **達成率：100%**・2021年5月／掲載社数 ：目標：24社　実績：24社 **達成率：100%**・2021年6月／掲載社数 ：目標：26社　実績：24社 達成率：92%・2021年7月／掲載社数 ：目標：26社　実績：25社 **達成率：101%**・2021年8月／掲載社数 ：目標：27社　実績：26社 達成率：96%・2021年9月／掲載社数 ：目標：28社　実績：28社 **達成率：100%**・2021年10月／掲載社数：目標：101社 実績：99社 **達成率：102%**・2021年11月／掲載社数：目標：92社　実績：92社 **達成率：100%****◆工夫した点**・新型コロナの流行により引継ぎが遅れ、業界的にも対面営業が基本の中、在宅勤務を理由にLINE・電話のみの引継ぎを行いました。顧客からはよく思われるよう関係の構築から努力しました。その中で、顧客に寄り添った姿勢を強くアピールし、店舗側の状況を細かく把握し、テンプレートではない個々の掲載店舗数純増3店舗に注力した提案を心がけました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

1. **営業としての状況対応**

●●エリアはマーケットとして成熟しており、新規参入が少ないため、掲載店舗数・出向金額ともに伸ばすのが、難しいエリアでありましたが、コロナ前に対して8割まで広告出向を回復させることに成功しました。

店舗の予算配分と問題点を把握し、広告出稿に関して相談を受ける関係を作る。その結果、競合媒体への出向額を抑え、顧客平均単価の上昇に成功。コロナ第一波で数多くの店舗が閉店した中で、成功事例を作ることで他店舗でも共感を頂き、●●エリアで営業していくには、●●との契約が必要だと認識させることで、実際に●●との広告掲載がないと店舗経営は難しくなるような状況を創出しました。

以上