**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20xx年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

　新卒入社をして○年間、人材派遣の営業職として、中小～大手クライアント向け提案営業に従事してきました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。現在はマネジメントの立場でメンバーおよび業績マネジメントを行っております。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～現在　○○○○株式会社

◆事業内容：人材派遣業、人材紹介業、再就職支援事業

◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）　従業員数：○○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月　～20xx年xx月 | 新宿支店 |
| 大手企業から中小企業まで幅広い対象に事務系派遣スタッフの提案営業を行う。派遣スタッフの就業フォロー、派遣契約管理など。【営業スタイル】新規開拓100％（全て飛び込み営業、40社/日）【担当地域】新宿及び近隣地区【取引顧客】担当社数常時約20～30社【実績】20xx年度：売上1億2千万円　達成率：100.5％　※10月度　新人賞を獲得　　　　20xx年度：売上3億1千万円　達成率：120.0％　※上半期、支店内MVPを獲得【ポイント】ターゲットの企業を絞り、業界分析や顧客分析を行ったうえでの人材提案をすることで企業からの信頼を得、これまで取引ができていなかった大手証券会社との新規取引を開始し、2年間で15名の増員ができた。 |
| マネージャー以下グループメンバー8名 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 新橋支店 |
| 大手企業から中小企業まで幅広い対象に事務系派遣スタッフの提案営業を行う。派遣スタッフの就業フォロー、派遣契約管理など。【営業スタイル】新規開拓50％、既存顧客50％【担当地域】新橋及び銀座の一部地域【取引顧客】担当社数常時約20～30社（主に金融業界を担当）【実績】20xx年度：売上3億2千万円　達成率：100.5％　　　　20xx年度：売上4億1千万円　達成率：130.0％　※通期支店MVPを獲得、月間賞は6度獲得【ポイント】ビッククライアントである大手銀行を任され、年間計画の提案や新規取引提案を積極的に行い顧客と強いリレーションを築いた。結果、クライアント内の当社スタッフシェアが対前年比30％アップ。その後の定着率もスタッフフォロー回数アップや企業担当者との密なコミュニケーションによりアップさせることができ、クライアントおよび社内からの高い評価を得ることができた。（20xx年度） |
| マネージャー以下グループメンバー8名　※20XX年度からリーダー |
| 20xx年xx月　～現在 | 新橋支店（マネージャー） |
| マネージャーとして売上目標設定、実績管理、行動目標設定、進捗管理、採用面接などを行う。【営業スタイル】新規開拓50％、既存顧客50％【担当地域】新橋及び銀座の一部地域【取引顧客】支店全体で300社～400社【実績】20xx年度：グループ売上10億2千万円　達成率：100.5％　　　　20xx年度：グループ売上15億1千万円　達成率：130.0％　※ベストグループ賞を獲得【ポイント】徹底した顧客管理を行い、特に取引実績の大きいクライアントに対する深耕営業を半年にわたって徹底した結果、既存顧客への売上が対前年比140％という高い実績を出すことができた。支店全体の売上にも貢献し、首都圏エリアのベストグループ賞を獲得。（20xx年下半期） |
| マネージャー（メンバー7名） |

**■資格**

・普通自動車免許（20XX年X月）

**■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／VLOOKUP、ピポットテーブル、IF関数、VBA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）

**■活かせる経験・知識・技術**

企画提案力

仮説検証型の営業スタイルを心掛けておりました。ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行っておりました。その中でもヒアリングに注力することで、顧客自信も気づいていない潜在ニーズを探り当て提案に生かしてきました。

組織対応力

　大手クライアントを中心に、自分自身の個人的な営業活動だけではなく、上司やコーディネーター・他部門の営業担当（人材紹介部門や再就職支援部門）と同行を重ねることで、組織一体となって課題解決にあたるという方法をとりました。また、大きな提案の際にはプレゼンを磨くだけではなく組織として取り組む姿勢を示すことで、顧客からの信頼も勝ち得たと考えています。

マネジメントスキル

20xx年にリーダー、20xx年にマネージャーとなってからは、個人業績だけでなくチーム、グループの業績やモチベーションをいかに最大化できるかを常に意識しております。メンバーの行動管理を徹底しながらも、業務量が多いために体調管理やモチベーションの維持をグループ独自でノー残業制度を導入したり、自らの提案で支社の表彰制度にグッドプラクティス賞を導入したりすることで図っておりました。結果、競争の激しい新橋エリアにおいても高い達成率を実現しました。

**■自己ＰＲ**

　私の強みはデータ分析力です。今の会社では営業として、首都圏で売り上げ不振に悩む飲食店の課題解決に従事してきました。私は、課題の本質を見極めるにはなによりも現状の正確な把握が不可欠だと考えています。そこで、店舗の売り上げデータを頂戴し、客層や時間帯、天気や周辺のイベント情報等含め、細かく分析しています。ある店舗では、分析の結果、同地域の他店舗と比べて20代女性の来店が少ないことが分かりました。そこで、SNSを活用したプロモーションをご提案し、写真の撮り方やメニュー開発のアドバイザーをスタッフィングしました。その結果、20代の来客数を前年比2.5倍に増やすことに成功しました。データから的確な答えを導く分析力が、貴社でも活用できると考えています。

以上