

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日

氏名 ○○ ○○

■職務概要

20xx年に株式会社○○○へ入社し、約●年間、課題解決型の営業に従事してきました。特に既存顧客には今まで顧客も気づかなかった課題の提起や、新規開拓営業にも積極的に取り組み、売上実績を伸ばしてまいりました。

■職務詳細

20xx年xx月～現在 株式会社○○○

- ◆事業内容：人材業（求人広告の取り扱い）
- ◆資本金：xxx億円 売上高：xxx億円（20xx年） 従業員数：xxxx名

期間	業務内容
20xx年xx月 ～現在	転職情報事業部 首都圏営業チーム 営業2課 【担当商材】 主に転職媒体における求人広告がメイン その他、求人に関連するイベントやPR 商材も取り扱いあり 【営業スタイル】 新規開拓 30%、既存顧客 70% 【取引顧客・顧客窓口部署】 金融業界、消費財メーカーの人事部門（採用担当）をメインで担当 従業員数 1,000 名以上のエンタープライズ企業を担当 企業例：金融業界 M 社（従業員数○○○○人）、消費財メーカー O 社（従業員数○○○○人）など 【担当業務】 求人広告の提案営業、商材ありきの営業ではなく顧客の課題を深掘りした本質的な提案 その他、広告制作のディレクション、リーダーとしての新人教育 【営業実績】 20xx 年度：予算：xxxx 万円 売上 xxxx 万円 達成率 102% 20xx 年度：予算：xxxx 万円 売上 xxxx 万円 達成率 112% 20xx 年度：予算：xxxx 万円 売上 xxxx 万円 達成率 154% →20xx 年度は売上達成率で全社 2 位を獲得したため社長賞を獲得 【数値達成のための工夫】 以下の二点を重視し達成ができた ① 顧客の課題から自社の商材を結びつける 営業の他メンバーが商材ありきの営業をする中で私はあくまでも 顧客の課題を深掘りするところからスタートし、真の課題に対して自社商材を提案できた 上記を実施するためヒアリングの組み立てを行い、真の課題をパターン分けし

	それらに対する自社商材のアピールポイントの羅列をチーム内でも共有しながら実施した ② プロセスの数値化とスピード感を持った PDCA サイクル 顧客への提案をプロセスに分け、それぞれの自身の実績を数値化した その結果を日次で振り返ることで今どの数値が悪いのかを即時に把握し改善することで安定した営業実績を残せるようになった さらにこの方法をチーム内にも浸透させ個人だけでなくチームとしての予算達成にも貢献できた
--	--

■今までの経験から貴社で活かせること

【課題解決力】

御用聞きの営業ではなく、顧客の課題を深掘りした提案を実施することができます。

具体的には今までは採用媒体を扱っていましたが、顧客の採用後の「育成」や「退職」の課題まで深掘りすることで、真の採用ターゲットを明確化させ提案することで顧客も納得感を持ち受注につながった。

【主体性】

他メンバーと同じことをおこなって業績を伸ばしていくだけではなく、自身の工夫を実際に行動に移すことで成果を残すことができます。

上記の「数値達成のための工夫」でも述べたように通常億劫になってしまう数値化や振り返りも進んで行うことにより成果を残してきました。

【協調性】

上記の主体性を発揮する中でも周りとの協調性を大事にして業務を行ってきました。

実際に自身で成果が出た方法を自身の中にとどめておくのではなく、チーム内に浸透させることを意識しチームとしての成果も上げることができました。

上記、3つの「課題解決力」「主体性」「協調性」は特に貴社の中でも求められることだと認識していますので、これらを活かして貴社の事業に貢献していきたいと思います。

■資格

・普通自動車第一種運転免許

■貴社への想い

貴社の事業への想いや従業員の方の働く上でのやりがいを「moovyの採用動画」にて拝見しました。

その中でも「ヒトが働く上での負を解消していきたい」と言う想いは非常に共感し、私自身も今まで経験したことでもあり、解消していきたい気持ちが強いので、ぜひ一緒に叶えていきたいと思っています。

以上