**職　務　経　歴　書**

20●●年●月●日現在

氏名　※※※※

**■職務要約**

大学卒業後株式会社●●に入社し、飛び込み営業をメインとした新規開拓の法人営業に約●年従事。その後、飲食店情報誌「※※※※」の企画営業及び編集業務に携わる。2年間は新規獲得・取引拡大をミッションとし、［秋葉原／神田／お茶の水］エリアの個店を担当。

●年目からは大手チェーン店専門の部署に移り、法人営業へとミッション変更。個店では出来なかったブランド単位での提案や、全国区に関わる新企画開始に携わる。また、店舗毎の広告作成だけでなく、●●という媒体を超えたブランディング・メニュー提案や店舗展開のサポート等コンサルティング業務も行っている。

**■職務経歴**

□20●●年●月〜20●●年●月　株式会社■■■■

◆事業内容…※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※

・その他領域に関わる商品、サービスの提供

◆資本金…※※※※万円　売上高…※※※※万円　従業員…※※※名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 東京本社　営業第一課/新人研修 |
| 【新人研修】※社会人二年目までの方はあれば書いて下さい。なければナシでOK、三年以上の方もなしでOKです。・ビジネスマナー・教育業界の知識習得（特に、教材販売に関する知識を習得） |
| 20xx年xx月　～現在 | 東京本社　営業第一課/教材などの営業 |
| 【営業スタイル】主に飛び込み営業【取引顧客】中学2,3年生、高校2,3年生【接客件数】1日平均15～20件【担当地域】台東区、江戸川区、葛飾区、足立区、江東区【実績】20xx年度：契約件数55件　目標●●件　達成率●％　※同期20名中9位20xx年度：契約件数80件　目標●●件　達成率●％　※同期20名中2位（部内の優秀賞を獲得）※客観的な数字で表せる部分はできるだけいれてください。【ポイント】特筆したいことがあれば記載して下さい。以下例文。なければ削除でOKです。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会社との新規取引を開始し、営業目標を達成できた。 |
| 課長以下グループメンバー10名 |

□20●●年●月〜現在　　株式会社※※※※

◆事業内容…※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※※

・その他領域に関わる商品、サービスの提供

◆資本金…※※※※万円　売上高…※※※※万円　従業員…※※※名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ●●事業部　営業部　銀座品川　編集部 |
| 飲食領域（主に個人経営）の既存及び新規顧客開拓から原稿制作、入稿までの一連作業を行う。【営業スタイル】既存顧客への提案営業、及び新規顧客への飛び込み営業〜原稿入稿迄【担当エリア】秋葉原／神田／お茶の水　　【取引顧客】担当店舗常時約30件【取引商品】※※※※※誌面、WEB、モバイル商品（全て自社商品）、同時に新媒体の営業も行う。【実績】2008年7月より単独で新エリア(神保町)を開拓。　　　新規営業先店舗リスト約40件のうち、1ヶ月で21件の※※※※※掲載を獲得。【ポイント】「飛び込み営業」や「複数回訪問」等、エリア専属担当という立場で営業の基礎を学ぶ。特に新エリアでの新規獲得ミッションの難易度が非常に高く、獲得目標21件に対して20件まで獲得した所で目標未達成の壁に直面。複数回訪問、置き手紙、周囲の店舗に協力してもらう等粘りの営業を行う事により、お客様から熱意と信頼を買って頂き最終日に受注・達成。当時の編集長やメンバーにも支えてもらい、「諦めずに営業し続ける事の大切さ」を学ぶ。 |
| ゼネラルマネージャー以下、部署メンバー90名／リーダー5名 |
| 20xx年xx月　～現在 | ●●グループへ異動 |
| 【営業スタイル】大手ナショナルチェーン既存顧客の取引拡大、及び新規開拓。【担当領域】首都圏全域　※※※※、※※※※※※、※※※※※等の法人を担当。【取引顧客】担当件数は平均90件。（編集部内最多）【取引商品】※※※※※※誌面、NET.モバイル商品、各チェーン店独自のNETページ【実績】※2010年5月より10ヶ月連続　売上げ目標達成。　2010年9月　　　取引額　　　　　　　　10位（首都圏営業261人中）　2010年8〜10月　営業偏差値 　 6位（事業部内　法人営業全53人中）　2010年11〜12月 取引額ランキング　　 8位（首都圏営業266人中）　2011年1月　　　取引額ランキング　 7位（首都圏営業223人中）同月　　　取引件数95件　　　　　3位（首都圏営業223人中）　2010年8月〜2011年1月　連続取引　継続率98％【業務補足】店舗の売上アップだけでなく各チェーンごとのブランドイメージ構築も副ミッションとなる。今まであまり注力されていなかった各法人毎の販促部／メニュー課／広報部の方とも関係性を構築する事により、※※※※インターナショナル【※※※※※】業態にて2010年12月号、池袋／新宿／渋谷版初の１ページ広告導入が決定。新企画を打ち出す事により、※※※※※掲載費用を単月で約200万円アップに成功。また、担当ブランドの新メニュー開発にも携わる。季節やテーマ毎に食材提案を行い、試食会等を経て新メニュー導入も実現。(※Ex. ※※※※業態での野菜メニュー等)【ポイント】初めての大手法人（ナショナルチェーンブランド）担当となり、営業方法の違い・知識不足等の大きな壁にぶつかる。今まで先輩が一人で担当をしていたクライアントだったため、とにかく営業同行をさせてもらうようにする事により徐々に先方の部長ともリレーションを構築。その法人内における「ブランド担当の自分」としての立ち位置を確立。次第に信頼を頂けるようになり、出店計画やブランド新企画のご相談等もして頂けるような間柄になった。また、法人担当となったため広告の規模も大きくなり、通常媒体（※※※※）を超えた他媒体とのコラボレーション等提案の幅も拡大。それにより、店内販促物やキャンペーン等も※※※※を通じて発注して頂くという流れも創出する事が出来た。 |
| ゼネラルマネージャー以下、渉外メンバー6名、営業メンバー役10名 |

■**活かせる経験・知識・技術**

・法人に向けた企画提案営業（●年）

・原稿作成時のデザイナー・モデル・撮影のディレクション業務（１年半）

 ・外部商品とのメディアミックス及び大型提案（1年半）

・販促コンセプトの立案・企画、および販促物の制作経験（1年半）

・短期間での関係性構築力（特にクレーム案件で引き継いだお客様ほど信頼を頂きます）

　・仕事のスピード／達成意欲／生産性の向上

■**資格**

・普通自動車第一種免許　・学芸員資格　・TOEIC 630点

■**自己PR**（※文章形式でも良いのですが、箇条書き形式の方が書きやすいとおっしゃる方が多いです。それぞれ４～５行くらいで、３つほどが良いと思います。課題→取り組みや工夫とそれを行なった背景（仮説）→結果、となるように書くとまとまりやすいです。）

・顧客の課題解消をする提案営業力（例）

営業の経験が浅い時代は、自社のメリット訴求に終始してしまい、数を追いかけるものの決定率が低いという課題がありました。そこで、アポイント前に競合や商圏環境などの情報収拾を綿密に行い、顧客のニーズや課題を仮説立ててぶつけることで、より深い潜在ニーズの顕在化ができ、顧客に納得していただける形で商談を進めることができました。

結果、アポイントメントからの商談成約率が●％から●％にアップしました。

・多様な関係者とのリレーション構築と進行管理（例）

　チームのリーダーとして任命された際に、自社だけではなく取引先の社員、役員クラス、発注先の担当者など、立場や思惑が違うメンバーのために、なかなか業務が進まない状況に陥りました。そこでまず、最終目的の合意形成を促す内容のMTGを設定し、逆算してスケジュールを組んだのちに、各者の思いを汲み上げつつも着地点をぶらさない方向性で合意形成を行うように綿密な会話の中で進めていきました。

そして、コミュニケーションの際には各々の人物タイプに合わせて納得感の生み出しやすいスタイルをとり、協力関係を構築することで、当初の納期より前倒しで納品することができました。

以上