

職務経歴書

2016年6月30日現在
氏名：舞名美 太郎

■経歴要約

大学卒業後、株式会社〇〇〇に入社し、新人研修を経て、広告事業部に営業職として配属になりました。主な業務として、お客様の商品やサービスの売り上げUP・利益増大につながる広告リレーションをプランニングし、提案することで、既存のお客様への営業をメインに新規開拓営業にも多く携わってきました。スピード感あふれる職場で社員も多く、トライ&エラーが許される環境だったため、チャレンジ精神とタフさには自信があります。

■職務経歴

20XX年4月～現在 株式会社〇〇〇

[事業内容] 広告媒体運営、広告代理店業

[資本金] XXX百万円 [売上高] XXX百万円 (20XX年) [従業員数] XXX名

<職務内容>

・営業職

[取引商品] 広告

[担当業界] 女性向けファッション・美容業界、中高年女性向け健康・美容業界

[担当顧客] 通販化粧品会社、化粧品メーカー、健康食品メーカーなど

[営業手法] 既存顧客への定期的な営業、テレアポによる新規開拓営業

<実績>

20XX年度：年間売り上げ X, X00万円 (同期 X X名中1位)、年間約 XX社開拓、予算達成率 XX%
※20XX年新人賞金賞受賞

20XX年度：年間売り上げ X, X00万円 (同期 X X名中3位)、年間約 XX社開拓、予算達成率 XX%

<工夫した点>

- ・先輩社員への営業同行を積極的にお願ひし、顧客との関係構築スキルを常に学ぶことを心がけました。
- ・独自の案件進捗管理シートを作り、管理していました。自分の案件だけでなく、同僚の案件の成功事例、失敗事例をまとめ、見返すことができるようにしました。それらを元に、各進捗で起こりえるミスを予測し、未然に防ぐようにしていました。

■保有資格

TOEIC 650点 (20XX年X月取得)、普通自動車免許 (20XX年X月取得)

■PCスキル

Word、Excel、PowerPoint

■自己PR

課題解決力

前職ではスピード感あふれる職場の中、自発的に動くことに大切さを実感し、常に自ら課題を見つけ、解決していくという方法で仕事をしてきました。新規開拓営業のテレアポの際も事前にきっちりお客様企業の分析を行い、考えられる課題点をいくつかピックアップし、その上でご提案することでアポイント取得率が高くなりました。

営業経験は2年弱と浅いですが、お客様のことを理解しようとする姿勢・行動力、厳しい環境の中でのチャレンジ精神には自信があります。今後は自分の強みを活かしながら、より幅広い分野で経験を積み、会社の成長とともに自分を成長させていきたいと思っております。宜しくお願ひ申し上げます。

以上