

職務経歴書 (見本)

20XX年1月15日現在

氏名 時野 太郎

■職務要約

新卒で入社して10年間、人材系の営業に関わり、ベンチャー企業から大手企業を担当する。新規開拓から既存顧客への実績拡大のための深掘り営業も経験。現在はマネジャー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

□1997年7月～現在 株式会社トキノスタンス

◆事業内容：広告代理業、採用コンサルティング、ヘッドハンティング事業

◆資本金：7000万円 売上高：23億8000万円(2008年) 従業員数：71名 非上場

期間	業務内容
1997年7月 ～ 2000年9月	<p>東京本社</p> <p>中小企業まで幅広い対象に若手スタッフ採用の提案営業を行う。 営業開拓から候補者へのカウンセリングまで。</p> <p>【営業スタイル】新規開拓100% (全て事前電話営業、5社/日) 【担当地域】静岡市内 【取引顧客】担当社数常時約20～30社 【実績】1998年度：売上1500万円 達成率：100.5% ※10月度 新人賞を獲得 1999年度：売上2200万円 達成率：120.0% ※上半期、支店内MVPを獲得 【ポイント】 ターゲット企業を絞り、業界・顧客分析を行い人材提案をすることで企業からの信頼を得ることに成功、これまで取引ができていなかった流通会社との新規取引を開始、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9名</p>
2000年10月 ～ 2005年3月	<p>三島支店</p> <p>大手企業から中小企業まで幅広い対象にエンジニア、経営層人材の提案営業を行う。 営業開拓から候補者へのカウンセリングまで。</p> <p>【営業スタイル】新規開拓50%、既存顧客50% 【担当地域】焼津及び静岡一部地域 【取引顧客】担当社数常時約20～30社 (主に焼津地区を担当) 【実績】2003年度：売上3500万円 達成率：100.5% 2004年度：売上4300万円 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】 ピックアップクライアントである大手自動車メーカーを任せられ、年間提案や新規職種の提案を行いクライアントとリレーションを築いた。結果、売上対前年比30%アップ。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。(2004年度) マネージャー以下グループメンバー8名 ※2004年度からリーダー</p>
2005年04月 ～ 現在	<p>静岡本店 (マネジャー)</p> <p>マネジャーとして採用面接、新人教育、目標設定、行動管理を行う。</p> <p>【営業スタイル】新規開拓50%、既存顧客50% 【担当地域】浜松市内 【取引顧客】全体で150社～200社 【実績】2006年度：グループ売上2億5000万円 達成率：100.5% 2007年度：グループ売上3億円 達成率：130.0% ※ベストグループ賞を獲得 【ポイント】 顧客管理を徹底、取引実績の大きいクライアントに対する深掘り営業を半年にわたって徹底した結果、既存クライアント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。会社全体の売上にも貢献し、前者ベストグループ賞を獲得。(2006年下半年) マネジャー (メンバー15名)</p>

■活かせる経験・知識・技術

企画提案力

提案型の営業を心掛け、ヒアリングは顧客の競争環境を分析、また業務フローや発展段階からニーズを抽出し仮説を立案しました。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ました。

組織対応力

大手クライアントを中心に、上司や他部門の営業担当と同行を重ねることで、組織として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思います。

マネジメントスキル

営業課長となってからは、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きました。メンバーの行動管理を徹底しながら、業務量の調整や負荷の軽減を意識し、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を導入したりしました。結果、競争の激しいエリアにおいても高い達成率を維持できました。この経験を活かし、御社内においてもメンバーの意識を統一させ、一丸となって目標達成に向けて励めるチームを作りたいと考えています。

■資格

- ・普通自動車免許（1997年10月）

■自己PR

ヒアリングと仮説立案能力が求められる人材紹介業界において意識していたことは、幅広い見識を得るためのアンテナの張り方と読書をはじめとした情報収集に時間をかけること、そして収集した情報をもとに「メール」や「訪問」でクライアントとの接点を絶やさず情報提供を繰り返すこと。これによりクライアントからの高い信頼を得られていたと自負しております。この姿勢や取り組みをメンバーのときもマネジャーの立場でも実践することで実績を残してきました。

以上