

職 務 経 歴 書

氏名 *****

■職務要約

2001年から学生時代のアルバイトを含めると5年間音楽・映像ソフトの小売業での経験があります。

2003年11月からは副店長としてスタッフのマネジメントから売上管理まで店舗経営担当の業務全般に携わってきました。有料会員獲得キャンペーンなど、売上促進のさまざまな企画実施経験とタイムマネジメントによる生産性アップを果たしました。

2006年には、自分から企画提案して商売を取ってくる力をつけるために法人営業職へ転職しようと決意。

2006年から3年間、企業向けIT製品の販売促進広告の営業として、企業規模を問わず法人(IT企業)向け提案営業に従事してきました。新規開拓だけでなく既存顧客への深耕営業も経験しています。

現在は、自分自身の生産性アップを追及し、グループメンバーへそのノウハウを提供する立場にあります。

<input type="checkbox"/> 2006年4月～2009年9月 株式会社リクルート ◆事業内容: 広告、インターネット関連、出版、他のメディアを活用した企画提案 ◆資本金: 302百万円 売上高: 422867百万円(2008年) 従業員数: 7477名 非上場	
期間	業務内容
2006年4月 ～ 2009年9月	キーマンズネット推進室 営業グループ 企業規模を問わずIT企業に対し、企業向けIT製品の広告(販売促進)提案営業を行う。 【営業スタイル】 新規開拓70%(全てアポイント営業、訪問件数2.5社/日) 既存深耕30% 【担当地域】 首都圏(東京、神奈川、千葉、埼玉) 【取引顧客】 担当社数 約100社 【実績】 2008年度 売上 3730万円(前年比263%、通期目標達成) 2007年度 売上 1418万円(前年比148%) 2006年度 売上 961万円 新規取引社数 40社以上/3年間(≒13社/年、1社/月) 表彰 3回(ナレッジコンテスト優秀賞、月間特別賞、月間敢闘賞) 【ポイント】 主に新規開拓を任せられ、持ち前の行動力で多くの顧客とリレーションを築いた。結果、売上を対前年比263%アップ。また、独自の時間管理手法を社内のナレッジコンテストで発表し優秀賞を得る。成果として、3年間で生産性(単位時間あたりの売上高)を4倍にアップする。 営業グループの営業マン数: 約30人

■職務経歴

<input type="checkbox"/> 2003年4月～2006年4月 株式会社すみや ◆事業内容: AVソフト、ゲーム、書籍、AV機器、通信機器等の小売及びレンタル ◆資本金: 747百万円 売上高: 11035百万円(2008年) 従業員数: 583名 上場	
期間	業務内容
003年4月 ～ 2006年4月	ミュージックイン小田原なるだ店、ミュージックイン伊勢原店 ゲームソフト担当として接客・販売・在庫管理業務を行う。 【ポイント】 ・全社の接客ビデオに出演し、全社の教育資料として活用される。 丁寧な接客を心がけていたことをSVに着目され、出演を打診された。 ・商品知識を身につけるため、毎月メーカー主催の新作ソフト発表会へ本社MDと参加。 全てのゲーム機本体を購入し、中古ソフトで人気ゲームを体験し尽くした。 商品知識を身につけるためレンタルCD20,000枚、DVD400本を鑑賞。 ・全社販促キャンペーン(有料カード会員の獲得)で店内ナンバーワンの獲得実績を上げる。 そのナレッジをスタッフに共有することにより、全店4位、売上シェア別では全店1位を達成。 ・実地計測によるタイムマネジメントを開始、30時間/月あった時間外残業を 15時間/月まで削減する。 店舗スタッフ数: 10人

■活かせる経験・知識・技術

【法人営業】

①新規開拓力

具体的には、開拓社数は3年間で40社以上、キーマンズネット推進室内でナンバーワンです。
入社した後は、多くの顧客の課題解決やプレゼンテーションをした経験を役立てます。

②目標への執着と実行力

具体的には、広告市場がマイナス成長の中2008年度に前年比260%の売上増と年間売上目標を達成しました。
入社した後は、市場動向などの他責にはせず、どうしたら結果を出せるのか？を考え抜き結果を出します。

③生産性を追及する力

具体的には、私の信条は「時は命なり！」でして独自のタイムマネジメント手法を2004年から片時も休まず続けています。
入社した後は、常に限られた時間内に最大限の成果を出します。

【販売・接客】

- ・新人を教育できるレベルの接客・販売スキル
- ・客単価を向上させるための販売ノウハウ
- ・リピーター増のための販促施策と陳列管理
- ・仕入・販売計画から販売管理、人件費まで店舗経営にかかわる計数マネジメント全般
- ・「やらされ感」ではなく、「能動的に動く」チームづくり

■資格

- ・簿記検定(日商2級)(2005年11月)
- ・普通自動車免許第一種(2001年3月)
- ・大型自動二輪車免許(1999年11月)

■自己PR

【仕事へのこだわり】

「誰よりも生産性を高く働きたい！」から5年間、勤務時間数をストップウォッチで全作業分 計測・検証・実行しつづけてました。

具体的には、仕事を24の作業に分類して各作業の所要分数を記録、Excelにデータ入力して現状を把握、毎日必ず発生する作業はスケジュールに定期予定として入力、全ての作業を週単位で管理・短縮しました。

【リクルートで労働生産性を約4倍にUP！】

2008年度 2361時間、売上 3730万円（前年比263%、通期目標達成）

2007年度 2682時間、売上 1418万円（前年比148%）

2006年度 2414時間、売上 961万円

※時間＝総労働時間数、売上＝納品金額

【ダントツの行動量！】

リストアップ件数 4,000社以上/3年

総訪問件数 1,200件以上/3年（≒420件/年、35件/月、9件/週）

新規初回訪問件数 500社以上/3年 ※キーマンズネット推進室内ナンバーワン

商談時間 1,100時間以上/3年

【お客様からの評価】

N社O部長:いつもまっすぐな提案を持ってきてくれるから、受け止めるしかないんだよ。

M社Y課長:タイムマネジメントの手法をうちの営業マンに教育して欲しい。

【今までで一番イイ！仕事体験】

上場企業N社(取引ゼロ)から2年間追って初取引を実現、その後半年以内に700万円の取引実績を作った。

成功の4つのポイント

- 1 辛抱強く待った:事業方針が転換したことを見逃さずにキャッチした。
- 2 時期を逃さずアプローチ:新サービスをリリースした複数部署へ早期にアプローチし取引を実現。それぞれから紹

介を受け、他部署へ横展開を実現。

- 3 組織を把握: 全組織図を作成し、顧客となり得そうな部署には必ずアプローチ。組織ルール、稟議決済プロセスを把握して起案しやすい提案を心がけた。
- 4 提案とその結果: 広告の結果にこだわり、アフターフォローに力を注いだこと。

受託開発が主力のE社から、完全に一人で初回取引300万円の大型商談を決めたこと。

経緯: 取締役のアポを取り、初訪問。「直販をほとんど行っていないからユーザの顔が見えない」という課題をつかみ、グループインタビューの内容でユーザの行動プロセスを示し、KNをやってみたいと思ってもらった。ついで、営業マンたちとの顔合わせを何回かしながら、E社内でキーマンズネットの味方を増やす。最終段階では決裁者の社長へプレゼンテーション、その場で内諾を得ることができた。

【将来】

上記のスキルを活用して、生産性のアップを実現する仕事をしたいと考えています。具体的には、社内の労働管理やタイムマネジメントで生産性UPの追求と、社外では、多くの関係者に影響を与えながら短い期間で成果を出すソリューションを提供する力を磨いていきたいと考えています。

何卒よろしくお願い申し上げます。

以上