**職務経歴書**

2015年6月20日

仮名　一郎

◆経歴要約

主に中小企業へのOA機器、通信回線の導入等の提案を行う部署で営業職に従事しておりました。テレアポ・飛び込み訪問を中心とした新規顧客開拓営業、既存顧客フォローのためのメルマガ作成や提案活動を中心に、幅広い業務に携わってきました。若手のうちから大きな裁量でチャレンジできる環境だったため、改善施策を考え実行する力や精神的なタフさ、顧客ニーズのヒアリング力に自信があります。

◆職務経歴

2013年4月～2014年9月　株式会社学情コンサルティング

[ 事業内容 ]OA機器商社

[ 資本金 ]30億円　[ 売上高 ]90億円　[ 従業員数 ]205名

＜主な職務内容＞

○営業職

　・新規顧客開拓営業（テレアポ／飛び込み訪問）

　・既存担当企業へのフォロー・提案活動、定期メルマガの作成

＜実績＞

・2013年度：年間売り上げ××××万円、年間約××社新規開拓、顧客リピート率××%

・下期の顧客リピート率は同期9名中1位を獲得

・分かりやすい資料作成のためのPCスキル、プレゼンテーション力を身につける

＜工夫した点＞

・テレアポではアポイント獲得率を上げるため、必ず相手の課題・ニーズを聞き出すまで電話を切らないよう徹底しておりました。また、独学でマーケティングを学びました。

・既存顧客フォローのためのメルマガ作成では、開封してもらいやすい件名を工夫し、冒頭部分に時事ネタや面白い話題を盛り込み顧客エンゲージメントを高めるよう努めていました。

◆自己PR

○柔軟かつ丁寧な対応力

営業で心がけていたことは、お客様と信頼関係を結ぶことでした。そのためにお客様が何を求めているのか丁寧にヒアリングし、ニーズに対して柔軟に対応。ご購入いただいた後も定期的に顧客訪問しフォローを欠かさないよう努めた結果、「いつも対応が丁寧だからまた買いますよ」と言っていただけました。貴社でもお客様に満足していただくための対応力を武器に、仕事に励みます。