

職務経歴書

2017年11月1日

氏名：〇〇 〇〇

職務経歴

- 平成〇〇年〇月 〇〇〇〇株式会社 入社
新入社員研修にて営業業務の基礎知識とビジネスマナー全般を学ぶ
- 平成〇〇年〇月 HR コンサルティング部に、営業職として配属
- 平成〇〇年〇月 マーケティング業務、および新人育成のトレーナー業務を実施
- 平成〇〇年〇月 HR コンサルティング部 チームリーダーに昇格

営業実績

- 平成〇〇年 入社1年目営業アクションにおいて、新規顧客8社 売上1,000万円獲得
- 平成〇〇年 事業部売上の約30%の既存顧客を担当する傍ら、新規顧客7社 売上1,400万円獲得
- 平成〇〇年 事業部マーケティング担当として、既存顧客のリピート向上施策を行い、事業部全体のリピート率を前年度より25ポイント向上の95%を実現。
(例年の平均リピート率：80%)
併せて、1月～3月の例年受注閑散期をターゲットとした新規販売ツールを企画・実施し、新規顧客7社、約300万円の売上を創出。
- 平成〇〇年 同事業部チームリーダーとして、チームへの施策提示、メンバーへの指導を行う傍ら、担当顧客企業約30社（年間売上3,400万相応）のコンサルタント営業を行う。

提案・企画経験

販促ツールの整備 # 1

平成〇〇年〇月 コーポレートサイトのリニューアル (<http://artiencorp.com>)



役割：Web ディレクター (2人チーム+外部開発会社1名の3名体制)

当時販促ツールとしての機能を有していなかったコーポレートサイトを、新規顧客に訴求できる販促ツールにすべく、全面リニューアルを実施。

リニューアル後、以下の結果となった。

- ・アクセス数： 100% → リニューアル後 1,000%
- ・問い合わせ数： 0件 → リニューアル後 月平均4件
- ・コーポレートサイト経由の受注数 0件 → リニューアル後 年平均3件

販促ツールの整備 # 2

平成〇〇年〇月 既存顧客リピート施策としての、営業体制構築 (下図は該当する営業資料一部)



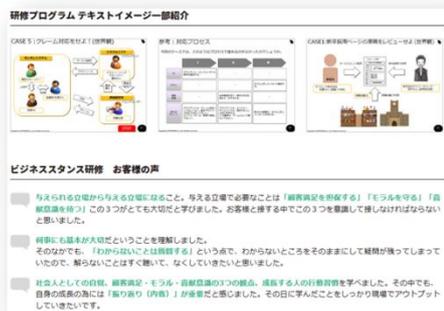
事業部マーケティング担当として、当時課題としてあった「既存顧客のリピート向上施策」を行い、事業部全体のリピート率を前年度より 25 ポイント向上の 95%を実現した。
 (例年の平均リピート率：80%)

実施内容は以下の通り。

- ・各営業担当に対して、個人数値目標を新規に設定
- ・リピート特典としての新オプションサービスを企画・提供
- ・既存顧客へのリピート提案用資料の作成

販促ツールの整備 # 3

平成〇〇年〇月 新規顧客創造施策としての、新規販売ツールを企画・実施
 (以下は対象施策の特設サイト (LP))



新入社員研修 コース毎スケジュール

コース名	3月	4月				5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
		4/4	4/5	4/6	4/7								
A 社会人基礎研修 (1日) 【特別】 受け入れ準備(OJサポート)コース (1日) 40,000円/名	新人研修	スプレッド											
B 社会人基礎研修 (2日) 【特別】 受け入れ準備(OJサポート)コース (1日) 40,000円/名	新人研修	スプレッド	サマ										
C 社会人基礎研修 (2日) 【特別】 受け入れ準備(OJサポート)コース (1日) 40,000円/名	新人研修	スプレッド	サマ										
D 社会人基礎研修と新人の成長向上コース (1日) 【特別】 受け入れ準備(OJサポート)コース (1日) 60,000円/名	新人研修	スプレッド	サマ	ピクニック	サマ								
E 社会人基礎研修と新人の成長向上コース (1日) 【特別】 受け入れ準備(OJサポート)コース (1日) 60,000円/名	新人研修	スプレッド	サマ	ピクニック	サマ								
F 卒業サポート (1) 社会人基礎研修と、先輩スキルを学ぶ先輩研修 (1日) 【特別】 受け入れ準備(OJサポート)コース (1日) 160,000円/名	新人研修	スプレッド	サマ	ピクニック	サマ	ピクニック	サマ	ピクニック	サマ	ピクニック	サマ	ピクニック	サマ
G 卒業サポート (2) 社会人基礎研修と、先輩スキルを学ぶ先輩研修 (1日) 【特別】 受け入れ準備(OJサポート)コース (1日) 160,000円/名	新人研修	スプレッド	サマ	ピクニック	サマ	ピクニック	サマ	ピクニック	サマ	ピクニック	サマ	ピクニック	サマ

1月～3月時期は同事業部において「受注閑散期」であり、例年売上創出が鈍化する時期であった。

その期間の売上創出、および余剰営業リソースを有効活用すべく、新規販売ツールとして「コース別研修プログラムサービス」を企画および販促活動を行い、事業部単位で新規顧客7社、約300万円の売上を創出することに成功した。

志望動機・貴社で取り組みたいこと

① 世の中と、人々が「より豊かになっていく」ためのデジタルコンテンツ制作

御社の事業ビジョンである「世の中を豊かにしていくためのサービス制作」、およびこれまで手掛けられたデジタルコンテンツおよびご実績を拝見し、是非私も力添えできればと感じました。

私自身、これまでのサービス企画、プロモーションアクションにおいて、「顧客・社会の幸福度を高めていくこと」を自身のテーマに掲げて取り組んできた自負がございます。

御社のコンテンツ開発に携わった際には、これまでの品質水準を引き継ぎつつ、「より良いもの」にしていくための努力を惜しまず取り組むことを目指します。

② チームリーダー経験を活かした新規事業への貢献

デジタルコンテンツ制作のための新規事業のスターティングメンバー募集を拝見し、これまでチームリーダーとして取り組んできたリーダー経験をぜひ活かしたいと感じました。

チームから部署へと組織が大きくなっていく中で、問題となりやすい点、チームリーダーが注意しておくべき点はフェーズごとに変化することを学んでおりますので、全く新しい部署の立ち上げに携わることで、これまで学んできたことを活かすとともに、リーダーシップ、マネジメントスキルを伸ばしていきたいと考えています。

以上