

# 職務経歴書

20XX年XX月XX日

〇〇〇〇

## ■ 職務要約

新卒で〇〇株式会社に入社し、3年間ほどオンライン広告の営業に従事しました。顧客にリスティング広告やSNS広告を販売し、2008年に前年比130%の売上を達成し、全社の月間MVPを受賞しました。その後、営業企画に異動。新商品開発、オペレーション改善、メンバー育成の仕組み化で営業担当1人あたり売上が15%増加に貢献しました。リーダーに昇進し、5名のチームで20ヶ月連続のチーム目標を達成しました。その後、転職し、オンラインメディアで営業マネージャーを担当。メンバー6名の1人あたり売上が半年で3倍にし、部長に昇進。20名をマネジメントし、新規事業の立ち上げなどでXX万円の利益を達成しました。

## ■ 職務経歴

### □ 会社経歴

2007年4月～ 2015年7月	〇〇株式会社	事業内容：オンライン広告、メディア事業 従業員数：500名 資本金：50億円
2015年8月～現在	△△株式会社	事業内容：オンラインメディア事業 従業員数：100名 資本金：3億円

### □ 会社経歴

期間	会社名	業務内容
2007年4月～ 2009年3月	〇〇株式会社 事業開発部	【業務】法人向けのオンライン広告の販売業務。既存顧客を中心にリスティング広告やSNS広告などを販売する。 【実績】2007年度：XX万円（前年比120%）、2008年度：XX万円（前年比130%） 2008年度は全社の月間MVPを二度受賞
2009年4月～ 2012年8月	〇〇株式会社 営業企画部	【業務】契約数や行動のKPI管理、新規商品の開発、大手クライアントの獲得、営業マン1人あたりの売上（生産性）の改善 【実績】営業マン1人あたりの売上が15%向上、新規商品によってXX万円の売上を達成。
2012年9月～ 2015年7月	〇〇株式会社 事業開発部 リーダー	【業務】メンバー5名のマネジメント、メンバーの育成、チームの戦略策定、KPI管理、大手クライアントの担当 【実績】20ヶ月連続でのチームの目標達成。チームで年間MVP獲得（2014年度）、個人として社長賞を獲得（2014年度）
2015年8月～ 2016年4月	△△株式会社 コンサルティング営業部 マネージャー	【業務】メンバー6名のマネジメント、育成、チームの戦略策定、KPI管理、大手クライアントの担当 【実績】チームでの1人あたり売上が半年で3倍。営業マン向け研修制度とOJTを仕組み化。入社半年で立ち上がる体制構築。
2016年4月～現在	△△株式会社 コンサルティング営業部 部長	【業務】メンバー20名のマネジメント、育成、チームの戦略策定、KPI管理、大手クライアントの担当、新規事業の立ち上げ 【実績】2年連続で昨年対比140%の売上成長。新規事業を立ち上げ、XX万円の利益を達成。営業マネージャー・リーダーの育成。

## ■ 資格・免許

20xx年xx月 普通自動車第一種運転免許 取得

20xx年xx月 TOEIC 800点 取得

20xx年xx月 日商簿記2級 合格

## ■ 活かせる経験・スキル・知識

メンバーのマネジメントを含めた戦略策定からオペレーションまでの事業マネジメント

英語での商談や交渉などのコミュニケーション能力

Word, Excel, PowerPointでのビジネス文書作成スキル

HTML, CSS, JavaScriptを使ったWEBサイト作成スキル

## ■ 自己PR

私は成果を上げるためのマネジメントに取り組んできました。

前職では、10人のメンバー1人1人が最大の成果を上げられるように、コミュニケーションを取りながら、各人のスキルやマインドを踏まえて、適切に配置し、育成しました。体制を変えたり、メンバーの役職を変更したりするのに半年程度の時間がかかりましたが、そこから昨年対比で120%の成果を出し続ける組織にすることができました。成果を上げられるチーム作りは貴社でも可能で、貢献できると考えています。

## ■ 志望動機

前職では、営業部のマネジメントや新規事業の立ち上げを通し、会社の成長に貢献しました。会社にもメンバーにも恵まれましたが、さらに新規事業や海外事業などに注力したいと考えるようになりました。そこで、大型の資金調達を行っており、積極的に新規事業・海外事業に取り組んでいる御社でさらに新規事業に注力していきたいと思い、志望させていただきました。

以上