

職 務 経 歴 書

2021 年 7 月 30 日現在

氏名：中村 太星

■職務要約

2021 年 06 月～2021 年 07 月

株式会社スタジアム

2020 年 04 月～2021 年 05 月

藤和那須リゾート

■活かせる経験・知識・技術

- ・電話営業、営業、Instagramアカウント設立&運営
- ・株式会社リクルートの商材の提案営業
- ・アルバイト経験(ディズニーキャスト 1 年半、アパレル販売員 2 年半)

■職務経歴詳細

現在(直前)の勤務先

2021 年 06 月～07 月 株式会社スタジアム

・事業内容：営業代行 従業員数：約 209 名

期間	主な職務内容
2020 年 04 月～	[直近の企業での経験職務] 業種：営業、雇用形態：正社員 └ 企画営業【法人営業・個人営業】 (2020 年 06 月 ～ 07 月) 2021 年 6 月～7 月 【所属】ソリューションセールス事業部 【メンバー数】 約 100 名 【役職】 なし 【担当業務(業務範囲、領域、ミッション)】 ・株式会社リクルートの商材の営業代行 ・アポイントの獲得 【ポイント(成果や実績、工夫)】 ・商材受注数 目標 155%達生(チーム内 2 位) ・消費者目線で営業をすること(コロナの時期でお客様の力になりたいと思うこと) お客様に誠意を伝えることで、アポ獲得数だけでなく受注率も上がるから

□過去の勤務先

2020 年 04 月～2021 年 05 月 藤和那須リゾート

・事業内容：不動産 従業員数：約 150 名

期間	主な職務内容
2020 年 04 月～ 2021 年 05 月	[直近の企業での経験職務] 業種：不動産、雇用形態：正社員 └ 企画営業【法人営業・個人営業】 (2020 年 04 月 ～ 現在) 2020 年 4 月～現在 【所属】リゾート事業部カスタマーサービス課 【メンバー数】 20 名 【役職】 なし

	<p>【担当業務(業務範囲、領域、ミッション)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リフォーム提案営業 ・下草刈り提案営業 <p>【ポイント(成果や実績、工夫)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・下草刈り営業 売上 約 320 万円(新入社員 1 位) ・消費者目線で営業をすること(お客様にメリットを伝えること) 提案の方法によってお客様にとってのメリットが伝わり 商材が同じでも受注率が上がるから
--	---

■保有資格

普通自動車免許(第一種)

■語学・実務経験

なし

■自己 PR

私の強みは成果を上げる努力を惜しまないことと、人を巻き込む力があることです。私は入社して初めて電話での営業に取り組んだ際に、なかなか受注に繋げることができず成績も伸びませんでしたが、電話をかけるたびに自分の営業を分析し、ブラッシュアップすることにより 2020 年度の売り上げは新人で 2 位、2021 年度の売り上げは新人で 1 位で 2 位の約 2 倍の成績を達成しました、人を巻き込む面では上司や同僚、他業者に力を貸していただき、リフォームや事務所の環境整備等を迅速かつ良質に対応することができました。現在プロのマーケターになりたいと考えており、マーケティング業務に携わりたいので、必ず成果を上げるまで努力し御社に貢献させていただきたいです。

以上