

スキルシート

氏名	年齢	性別	所属	最終学歴	最寄駅
KD	28歳	男	個人事業主	T大学卒業	西武池袋線 椎名町駅

資格	取得日	資格・講座名	取得日	資格・講座名
	2017年8月	実用英語技能検定2級	2019年1月	日本農業検定3級
	2017年10月	秘書技能検定2級	2019年3月	FP技能検定3級
得意業務	マネジメント、全体進捗管理、KGI、営業			
自己PR	<p>■技術面</p> <p>PMO、PLの経験より全体業務の把握や各種調整能力があります。 今後はより上流工程の経験を積んでいき、ゆくゆくはPMを目指しています。</p> <p>■性格面</p> <p>様々なレイヤーの人と関わる業務をしていた為、コミュニケーションは円滑にとることができます。 何事にも目標の為に前向きに取り組む、チームの目標達成の為に努力を積み重ねていくが可能です。</p>			
職務概要	<p>大学卒業後、金融商品の個人営業担当として従事しました。 新規契約の獲得について目標達成を大幅に上回る結果を作った際には社内で表彰をいただきました。 その後新しい分野で営業力を伸ばしていきたいと考え、通信事業を行う企業にて業務委託として通信網拡充のための基地局設置の営業に従事しました。当初建物所有している法人又は店舗への法人営業を行っていましたが、個人での成績を評価していただき、代理店のマネジメント業務へ移行しました。 自身がマネジメントを行っている代理店が大きな目標を達成した際には全代理店の中でトップの成績となり、年間代理店賞を受賞いたしました。また、代理店マネジメントを行う際の社内ツールのシステム設計や連携のフローのマニュアル作成など新規プロジェクトの立ち上げ、進捗管理、運用などを積極的に行ってまいりました。 さらに、新規プロジェクトの発足数と効果性を認めていただき業務委託グループ賞をいただきました。</p>			

No	期間	プロジェクト名	規模 役割 雇用形態
1	2024/8/1 ~ 2025/3/31	<p>保険業界における営業企画推進</p> <p>■概要 保険業界における営業企画推進</p> <p>■業務内容 ○営業企画 ・リード獲得に付随する業務 ・法人営業(商談対応) ・ZOOM ウェビナー開催(月2回開催) ・提携先のインサイドセールスとの調整 ・架電リストの作成支援(Sales Marker) ・進捗管理(kintone) ・トークスクリプト作成 ・リセラー契約先との調整 ・展示会出席フォロー ・販売促進に関する契約書の物調整 ・販売戦略の叩き台作成、資料作成 ・議事録作成、論点整理</p> <p>■コメント 営業企画グループの一員として商談対応、リード獲得のみの施策などを担っていました。2024年7月にリリースしたばかりのサイバーセキュリティの商材を取り扱っていました。その業界は未経験でしたが、今までの知見を活かし、即座にキャッチアップできました。</p> <p>商談アポの最大化の為、自社でのウェビナー主催、インサイドセールスの架電リスト作成、トークスクリプト作成、リセラー提携先との打ち合わせ、展示会出店など幅広く携わらせていただきました。結果、契約率が半年で300%伸び、事業の拡張に貢献しました。</p> <p>社内の方々と密な情報連携やコミュニケーションをとることを意識致しました。</p>	<p><規模> チーム:6名 全体:30名</p> <p><役割> 営業企画</p> <p><雇用形態> 業務委託</p>
	8ヶ月		
2	2024/5 ~ 2024/7/31	<p>小売通システム PMO業務</p> <p>■概要 小売通システム PMO業務</p> <p>■業務内容 ○案件管理(PMO) ・業務改善の提案 ・WBS作成、更新 ・会議ファシリテート ・案件の進捗確認、課題管理 ・ビジネスプロセスアウトソーシング業務、エンドユーザーとの調整、折衝業務 ・店舗教育</p> <p>■コメント 大手小売店の旧決済端末を新決済端末への切り替え案件。キャッチアップがありましたが、すぐに任せられるように努力いたしました。短い期間でしたが、会議のファシリや、ベンダーとのやりとり、進捗管理や課題管理をメインに行いました。また、コミュニケーション能力を活かして、店舗への教育研修の実施なども行い貢献いたしました。</p>	<p><規模> チーム:5名 全体:50名</p> <p><役割> PMO</p> <p><雇用形態> 業務委託</p>
3	2023/4 ~ 2024/4	<p>BPO業界 業務設計支援</p> <p>■概要 業務設計支援</p> <p>■業務内容 ○業務改善 ・業務改善の提案 ・業務設計 ・要件定義 ・WBS作成 ・会議ファシリテート ○案件管理(PMO) ・案件の進捗確認、課題管理 ・ビジネスプロセスアウトソーシング業務、エンドユーザーとの調整、折衝業務</p> <p>■コメント 戦略改善チームとして、案件の課題抽出、業務設計を行った。 10のプロジェクトの業務全ての標準化を行った。自分は、10のプロジェクトの共通する4つの項目の内、1つをメインで担当しました。その項目の現状把握をし、業務設計、社内プレゼン、リスク洗い出しなど幅広く業務改善を行った。 意識したことは、多くの方と頻度多く、コミュニケーションをとったことです。細かな認識の齟齬が生まれないよう、直接のコミュニケーションを大切にしました。 主に、現場の意見を吸い上げ、WBS作成、通称FMT改善等、社内で改革で貢献。</p>	<p><規模> チーム:5名 全体:20名</p> <p><役割> PMO</p> <p><雇用形態> 業務委託</p>
4	2021/4 ~ 2023/3	<p>大手IT通信業界でのPL/PM業務</p> <p>■概要 R株式会社(大手IT通信業界)でのPL/PM業務</p> <p>■業務内容 ○代理店プロジェクトPL(5社メンバー50名) ・年間、月間目標の進捗管理 ・代理店のKPI管理 ・日次の進捗課題共有mtgの実施 ・業務進捗によりフォロー実施(営業業務への参加) ○社内プロジェクトPM(メンバー10名) ・プロジェクトの新規立ち上げ ・リソース確保 ・業務全般のTo doの洗い出し ・マニュアル作成 ・システム設計(Salesforceの定義設計) ・業務フロー整理 ・社内エンジニアとの業務連携</p> <p>■コメント 積極的な取り組みが社内で認められ、業務委託グループ賞を受賞しました。 データタスクを簡素化し、業務の立て付けにも貢献、関わっている代理店5社の内1社が、年間代理店賞No1を受賞しました。 目標達成の為に、代理店とのコミュニケーションを密にとる事を意識し、対面ではなくZOOMでの進捗会議のみだったので、代理店側と自分のチームとの認識の相違やモチベーションの差が出てきましたが、細かなチャットでの連絡や電話をし、自らアクションをとる事によって、信頼関係を構築しました。 その結果、自分の担当する代理店が年間目標を達成し、年間代理店賞No1を受賞しました。</p>	<p><規模> チーム:50名 全体:100名</p> <p><役割> PL PMO</p> <p><雇用形態> 業務委託</p>
5	2020/4 ~ 2021/3	<p>大手IT通信会社での法人営業</p> <p>■概要 法人営業(新規)</p> <p>■業務内容 ○営業 ・法人、店舗への新規開拓営業(テレアポ、飛び込み営業) ・フェムト設置に関する仕様説明 ・営業資料作成</p> <p>■コメント 1日4件の目標に対して、200%以上の達成しました。 大手移動体企業にて通信環境の改善を行うためのフェムト(小型装置)を設置するための営業を行ってまいりました。 目標設定を掲げ、他の営業よりも新規顧客へ当たる行動数を2倍、3倍と上げていく事を意識しました。その結果、自分の改善すべきポイントを早く見つけ改善し、目標件数に対し200%以上の実績に繋げることができました。</p>	<p><規模> チーム:5名 全体:30名</p> <p><役割> 営業</p> <p><雇用形態> 業務委託</p>
6	2019/4 ~ 2021/3	<p>金融業 営業</p>	<p><規模> チーム:5名 全体:30名</p> <p><役割> 営業</p> <p><雇用形態> 正社員</p>

	<p>■概要 銀行での営業</p> <p>■業務内容 ○営業 ・共済商品、金融商品、融資、食品などの提案営業(新規、既存問わず) ・電話対応 ・営業資料作成 ・保険設計書作成</p> <p>■コメント クレジットカード加入獲得数新人賞 目標10件 実績35件 達成率350% 夏季限定損害保険獲得数1位 目標7件 実績18件 達成率257%</p> <p>1年目で営業スキルがある方とは言えなかった為、目標以上を達成するための行動目標を自分で設定し、とにかく行動量を多く営業活動を行いました。ひと月の行動目標を立てて、1日1時間単位の行動を事前に計画立てて行動し、求めている結果からくる行動を心掛けました。</p>	
12ヶ月	<p>顧客との信頼関係構築に力を入れ、ニーズに沿った提案が行えるよう意識し、1人1人の会話した内容を都度メモして、何を話すのか、今回ほどに着地するかを明確にして訪問活動を行っていました。また、結果を得るために自薦営業や身内営業をするのではなく、再現性を持たせるために新規顧客獲得や既存顧客へのアプローチを中心に心掛けました。</p>	