**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

ホームページ制作を法人・個人顧客に対して提案。担当した顧客層は飲食店や小売販売店。顧客の状況や課題に応じて

柔軟かつ戦略的な提案を心がけておりました。現在はリーダーとして年間売上2,500万円で事業に貢献しております。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2018年7月　●●市立●●病院（正社員）

●事業内容：入院患の栄養管理、入院•外来患者栄養指導、給食管理

●従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 201７年4月  ～  2018年7月 | ●●市立●●病院  全入院患者を対象とし、身体計測や血液検査データを基に栄養状態の評価やリスクの判定。  病態に応じた栄養補給、栄養教育。  入院中の食事の献立作成や事務、インシデントへの対応。  **◆実績**  循環器外科、消化器外科の2病棟を担当。1日20〜30名程の栄養管理を実施。  毎月40名程の栄養指導実機。  **◆工夫した点**  栄養管理は治療の一環であり治療そのものとなるため、日々入院中はもちろん退院後も見据えた  患者一人ひとりにとっての健康を意識して取り組みました。そのため患者の食環境や生活習慣、家族構成や  価値観などを引き出した上で、食生活改善のための行動変容に結びつけることに注力しました。 |

■2018年7月　～現在　　株式会社▲▲（正社員）

●事業内容： ネットワーク事業（OA機器、情報通信機器の販売・施工・保守）

ホームページコンサル事業ネットワークサポート事業

●資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年7月  ～  現在まで | ホームページコンサル事業部　RM営業ユニットにて営業を担当  関東および北海道、東北地方、新潟県、山梨県を中心とした法人・個人顧客を向けの営業を担当。  担当エリア内の新規顧客に、テレホンアポイントとホームページ提案。  【営業スタイル】 新規営業　100％  【担当地域】 関東、北海道、東北地方、新潟県、山梨県  【取引顧客】 飲食店、小売販売店　法人・個人含め30社担当  【取引商品】 ホームページ  **◆実績**  ・2019年度：第二四半期総売上　約650万円　　予算達成率210％  上記実績が認められ、リーダーに昇格しました。  **◆工夫した点**  新規顧客のニーズをアポイント時・提案時にヒアリングで引き出し、短時間で信頼関係を築くことに注力しました。また、効率よく営業活動ができるように、即決営業で契約件数を伸ばすことに繋げることができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第一種免許（2015年3月取得）

・栄養士免許（2015年3月取得）

・栄養教諭二種免許（2016年9月取得）

・管理栄養士免許（2017年5月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした提案型の営業スタイル**

飲食業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題の確認と抽出をし、

各飲食店が抱える課題に対して柔軟な提案を実施。その結果、顧客の細かなニーズに柔軟に対応できる「その顧客のための提案」を

するという営業スタイルを習得。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって

仕事に取り組む。その結果、今年度の目標であった昇格を実現。

これまで飲食業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。

現職での経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。

よろしくお願い申し上げます。

以上