**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