**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を中退後、●●株式会社に入社。水質調査などを行う会社にて採水員として勤務。その後、株式会社▲▲に入社。自社で展開するブランドである「▲▲」に配属となり、店舗でのスーツ類の接客販売を担当。現在は△△株式会社にて、輸入食肉を中心とした原料の卸売営業を担当しております。

**［職務経歴］**

■2018年7月～現在　株式会社△△株式会社（正社員）

◇事業内容：輸入食肉の卸売事業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年7月  ～  現在 | 営業部に配属　営業職として従事  入社後は卸問屋や精肉店に対し、輸入食肉の卸売営業を行いました。  【営業スタイル】　既存営業100%  【取引顧客】 食肉卸売問屋や精肉店など 約25社程度を担当  【担当エリア】 関東エリア  【取扱商材】 輸入食肉全般（牛、豚、鶏、羊など）  【担当業務】  ・日々の案件受注業務（午前中に発注電話対応）  ・各運送会社へのデリバリー依頼  ・各業務用冷蔵庫への商品出庫依頼  ・顧客先の状況確認および新規提案  ・商品の仕入れ業務  ・商品在庫管理  ・請求書の整理　等  **◆直近の実績**  ・2020年7月度：売上実績　3,700万円（月間売上において過去最高実績）  **◆ポイント**  午前中の受注業務は件数も多く、考える間もなく顧客先から電話がかかってくるような状況です。そのため、  1件にかけられる時間は短く、その中で全てを完結させないといけないため、顧客が普段から使用している  商品・価格をきちんと頭に入れておく必要がありました。また牛、豚、鶏など、畜種問わず取り扱っているため、  事前準備なしに対応することが難しいため、一定期間発注がない商品については、受注電話の際に漏れなく  案内出来るようにリストアップし、繰り返し話すことにより、売上アップを図りました。  また、既存顧客への営業とはいえ、競合も多く、様々な業者とバッティングしているため、価格競争になることが  しばしばありました。そこで、たとえ他社より価格が高くとも、変わらず発注していただくため、常日頃から顧客と  信頼関係を築く必要がありました。そこで、定期的に顧客の役立ちそうな情報を送ったり、今後の食肉相場状況  などを先読みしてお伝えするなど、フォローを継続して行うことで信頼関係を構築することが出来ました。  少数精鋭の会社のため、営業以外の業務も多く、帰社後に勉強する時間が取れなかったので、移動時間を  有効活用し、相場状況などの勉強時間に充てました。また、納品の際にトラブルになることも多々あったため、  顧客と自社の間に立ち、継続して商売してもらえるように立ち回る術なども身に付けることが出来ました。 |

■2016年4月～2018年6月　株式会社▲▲（契約社員）

◇事業内容：紳士服およびその関連洋品を主に取り扱う紳士服専門チェーン

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億○○万円　売上高：○○億○○万円　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2018年6月 | ▲▲に配属  入社後は店舗での接客販売を担当致しました。  【取扱商材】 スーツ及び、ビジネス関連商品  【担当業務】  ・ご来店いただいたお客様への接客業務  ・店内ディスプレイの変更  ・担当アイテムの販売促進  ・商品の在庫管理  ・売れ筋アイテムの発注業務  ・アルバイトスタッフへの商品勉強会の実施（週1回）  **◆実績**  ・商品勉強会が功を奏し、アルバイトスタッフの月間予算達成に貢献  ・12ヵ月連続店舗売上目標予算達成に貢献  **◆ポイント**  元々人と話すことが好きであり、学生時代のアルバイトでも接客業を行っていたこともあり、入社後は積極的に  お客様にお声がけを行い、どのような商品をお求めなのか、どんなシーンで使いたいのかなどをヒアリングし、  マッチする商品の提案を行いました。スーツを中心に扱っている店舗ということもあり、ただ単に商品を提案する  だけでなく、お客様の雰囲気にマッチした形や色、デザインを考える必要がありましたので、商品への深い知識を  得るために勉強も欠かさず行いました。その結果、店舗の12ヵ月連続で売上目標予算達成を果たすことができ、  会社貢献に繋げることが出来ました。 |
| 2018年6月 | 一身上の都合により退職 |

■2015年11月～2016年3月 ●●株式会社（正社員）

◇事業内容：総合環境事業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年11月  ～  2016年3月 | ●●支社に配属　採水員として従事  入社後は上水から雑用水までの採水業務を担当しました。  【担当業務】  ・調査における上水から雑用水までの採水業務  ・採水後の簡易検査業務（塩素濃度検査など）  ・エクセルを用いたデータの管理業務  **◆ポイント**  調査における水の回収業務から始まり、その後の簡易検査、データ管理までを一貫して担当致しました。  特にデータについては、クライアント先に提出し、更に上の検査機関に提出するものもございましたので、  ミスがないよう、しっかりとチェックを行いながら管理しておりました。 |
| 2016年3月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（AT限定）

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルではありますが、一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

私のアピールポイントは、販売員や営業職を通じて学んだ「お客様の立場になり物事を考える力」です。

現在の法人営業職では、お客様の話しやすい相手になることを考え、お客様が発注をしやすい関係を作ることを心がけてきました。その

結果、入社1年目で担当を10社任せて頂くことができ、年間予算を達成することが出来ました。また、その後担当数も25社まで増え、責任ある仕事を多く任せていただけるようになり、直近の2020年7月の売上では、過去最高となる月間3,700万円の実績を残すことが出来ました。

また、2社目の個人向けの接客販売を通じては、個人のお客様のお悩みやご希望に沿ったオーダーメイド提案を学びました。

現在に至るまで職を転々としてしまい、かつ業界の一貫性がないことについては非常に反省しております。しかし、「お客様の立場になり物事を考える」ということにつきましては、一貫して培ってきたことになります。今後もこの経験を活かし、次こそ腰を据えて長く働き、早期の段階で貴社にお役立ち出来る人材になりたいと考えております。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上