**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■**職務要約**

2019年に●●大学を卒業後、バイオサイエンス専門商社を営んでいる、株式会社●●に入社。以来、約3年間、主に大口顧客を担当し、提案型ルート営業に邁進してきました。既存顧客の深耕だけでなく、中小企業をターゲットとした新規開拓も積極的に取り組み、バイオサイエンス関連機器、試薬、分析機器、光学機器、汎用実験研究機器など多岐に渡る商材を経験しております。

|  |  |
| --- | --- |
| ■**職務経歴**  2019年04月～現在　株式会社●●  ◆事業内容：専門商社(バイオサイエンス)  ◆資本金：○○万円　売上高：○○億円（2020年）　従業員数：○○名 | |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年04月～現在 | 営業部 |
| 【担当業務】  バイオサイエンス商材の提案型ルート営業。顧客のニーズを掘り起こし、幅広い商材から提案、課題の解決が主な業務。  【営業スタイル】新規開拓20%、既存顧客80%  【取引顧客】主に化学品業界、製薬会社、官公庁を担当  化学系 M社（年商1兆4000億）、製薬会社 S社（年商412億）、官公庁 など10社  【実績】  2020年度：売上1億4000万円、 達成率175％  ★細やかなフォローが評価され、大型案件受注（5000万円）  【取扱商材】  バイオサイエンス関連機器、分析機器、光学機器、汎用実験機器 |

■**活かせる経験・知識・技術**

**【提案力】**

顧客が抱える問題を俯瞰して捉え、課題解決案を企画・提案する姿勢を大切にしてきました。依頼事項に対してそのまま回答する競合他社が多く、週１回程度の接点になっているところ、私は週２～３回は連絡を取り、潜在的ニーズを丁寧にヒアリングし、付加価値を加えて提案いたしました。結果として、2020年度の予算達成率175％という実績を残しました。

**【協調性】**

2000万円ほどの大型案件で、他部署の方々とチームを組み対応する機会がありました。そこでは、顧客情報や進捗状況を上司や他部署のスタッフと常に共有し、組織一体となって課題解決にあたるという方法を取ってきました。コロナの影響もありチーム内での連携が取りづらい中、いかに他部署と情報共有を行うか、自分の役割は何か等、組織内での立ち振る舞いの勘所を学ぶことができたと考えています。独力では対応しきれない大型案件も冷静に対処することができ、個人・組織両方の信頼を勝ち取ることができました。

**【コミュニケーション力】**

　　徹底したヒアリングにより顧客との距離を縮め、潜在的ニーズを引き出し、5000万円ほどの大型案件を受注しました。商談では顧客の直接的な要望を聞くだけではなく、これからの事業プランや、現在の不満などをお客様より伺うようにしております。

その結果、本人が気づいていなかったニーズにも即した機器を提案することもでき、競合他社4社より選ばれ、大型案件の受注に繋げました。

■**資格・語学・ITスキル**

・普通自動車免許第一種（2015年12月取得）

・簿記能力検定：3級（2019年11月取得）

・Excel、Word、PowerPoint使用実績あり

・ITスキル：HTML、CSS、JavaScript、jQuery、Bootstrap　使用経験あり(プログラミング教室　約6か月)

■**自己ＰＲ**

　私が仕事で大切にしていることは向上心です。お客様に対して貢献するために、営業関連の書籍を何十冊も読む、簿記3級を取得する等、向上心を持ち仕事をすることを心掛けています。向上心を持つことで仕事に対する責任感が出来、お客様と高い信頼関係を築きやすくなると思っております。その成果として昨年には大型案件も受注し売上目標を175％達成しました。

この強みを御社でさらに磨き上げ、向上心と責任感より信頼される人物として働きたいと考えております。

以上