**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

［職務概要］

2018年7月、●●株式会社に入社し、関西エリアマネージャーとして10店舗の運営管理、各店舗スタッフの育成に従事して参りました。また、ブリーダーや提携して下さる動物病院の新規開拓業務も行っておりました。方法としてインターネットをベースにリストを作成し電話でアポをとり、実際に現地へ赴き契約のお話をさせて頂くという手法で行っておりました。その後、株式会社▲▲へ入社し、ドクターへの商品の提案や新商品の説明、高度管理医療物品の管理や実際の手術に立ち会い、術中のドクターのフォロー、総合病院やクリニックでのペースメーカーの外来も担当しておりました。

［職務経歴］

■2018年7月 ～ 2020年1月　●●株式会社

事業内容：ペットショップの運営事業

設立1997年　資本金: ○○万円　従業員数: ○○名（○○年○○月現在）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年7月  ～  2020年1月 | 【配属先】販売部  【担当業務】  関西地区のエリアマネージャーとして10店舗（フランチャイズ店舗含む）の運営管理、スタッフの育成、  生体のバイヤー業務（ペットオークションを利用して生体を仕入れ、提携先の新規ブリーダーや動物病院の開拓）  【対象顧客】  店舗に来店下さる一般のお客様、法人または個人のブリーダー、フランチャイズ加盟のオーナー  【取扱商品サービス】  ペット（犬、猫、小動物）またそれに関わる商材、ペットのトリミングサービスやペットホテルサービスの提供  【主な実績】  ・2018年度売上目標達成率80%だった店舗の立て直しを行い、2019年度目標売上110％達成  2018年度 目標売上\40,600,000に対し、実績が\32,480,000  2019年度 目標売上\40,600,000に対し、実績が\44,600,000で達成率110%達成  ・生体販売頭数ランキング常に上位をキープ  ・生体の販売頭数ランキングで常に上位5位以内（販売員100名程度）  ・生体販売業務の指導者として各店舗を回りおよそ30人のスタッフの指導  【工夫・ポイント】  店舗の売り上げアップの為にはまず他店を知る事からだと考え、当店舗周辺のペットショップを十数店舗に実際に足を運び、店内の装飾や品揃え、価格帯のリサーチを徹底的に行うと同時に、店舗スタッフの接客レベル向上の為、接客力アップの為の研修を主体的に行いました。 |

■2020年2月 ～ 現在　　株式会社▲▲（正社員）

事業内容：医療用消耗品販売事業

設立: ○○年　資本金: ○○万円　従業員数: ○○名（○○年○○月現在）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年2月  ～  現在 | 【配属先】販売部  【担当業務】  病院の顧客管理業務、ドクターへの提案営業、  ペースメーカーの植込みや心筋焼却術（アブレーション）の手技の立会、ペースメーカーのフォローアップ外来  【対象顧客】  関西圏（兵庫、大阪）循環器内科のある総合病院や個人開業クリニック  【取扱商品サービス】  心臓手術で使用するカテーテルやペースメーカーなどの心臓補助デバイスといった高度管理医療機器  【取り組み】  ・担当病院の顧客管理  担当の病院の物品管理や発注業務、ドクター、病院スタッフとメーカー間の仲介役を行っておりました。  ・ドクターへの提案営業  ドクターへ新製品情報等をメーカーの代理として行い、当社の利益が高い製品を提案しておりました。  ・カテーテルを使用した手術、ペースメーカー植込み手術の立会  電気カテーテルを使用した「アブレーション」という手術中の機器操作のフォロー、  ペースメーカー植込みの手術の際の機器操作のフォローを行っておりました。  ・ペースメーカーのフォローアップ外来  植え込んだペースメーカーが正常に動いているか電池は無くなりそうか等の確認を行う「フォローアップ外来」を行っておりました。こちらはメーカーからの業務委託という形で行っており、関西圏（主に兵庫、大阪）の総合病院や個人クリニックにて行っておりました。  こちらの業務は実施するとメーカー側から委託料が発生し、月間で約30万円の利益を出しておりました。  【工夫・ポイント】  入社1年目でペースメーカー関係の業務を一人で行えるようになるために、毎日、就業前、終業後で合計3時間程学習に費やしておりました。その努力が上司に認められ同期の誰よりも早く、手術の立会をさせて頂き、同期の中でも唯一私だけ、上司の同行無しで業務（ペースメーカー外来）を行わせて頂いております。 |

［資格］

・2014年1月　普通自動二輪車免許　取得

・2014年5月　普通自動車第一種免許　取得

・2017年2月　フォークリフト運転許可証　取得

［PCスキル］

・Word、Excel、PowerPoint　※初級レベルですが一通り使用経験あり

[自己ＰＲ]

前職では、エリアマネージャーとして関西圏（主に大阪、兵庫）の直営店5店舗、FC5店舗のスタッフ育成、店舗管理を行って参りました。また売り上げが低迷している店舗の立て直しも経験し、売り上げ目標の110%を達成いたしました。達成できた要因として、他店舗の品揃えや価格帯の徹底的なリサーチはもちろん、店舗周辺地域の家賃相場等も調べ上げ、高価格帯のペットフードの取り扱いも始めるなど、店舗に並べる商品のラインナップも思い切ってがらりとチェンジしました。以上の事に加え、他店との差別化を図る為、店舗スタッフの育成（知識面、接客面の強化）というところに注目し、自らＯＪＴ資料の作成からＯＪＴの実施までを一人で行い、店舗スタッフの育成に注力して参りました。その結果売り上げ目標の110%を達成できたのだと思っております。またそのＯＪＴがうまくできたことを評価され、今まで在職していたエリアマネージャーは行う事がなかった、ＦＣ店舗のスタッフのＯＪＴもさせて頂く事が出来ました。またバイヤー業務では今までのバイヤーが行う事のなかった、高価格帯の生体を仕入れる等言う事にもチャレンジいたしました。販売価格が平均して30万程でしたが思い切って販売価格100万の生体を仕入れ、自ら店舗に立ち1週間以内に販売すると言う事も達成いたしました。

上記の経験から、自身の未来像として‘チャレンジ精神あふれる人の役に立つ人‘になりたいと考えております。

会社にとって必要な人間とは。という事を考えた時に、勿論たくさんの契約を取ってくる営業マンは必要不可欠です。ただそれは営業マンとしては当たり前だと考えております。契約を取ることが営業マンの仕事なのです。私はそれ以上に、その‘契約を取る能力‘を後輩に受け継いでいくと言う事が重要だと考えております。人なくして会社は成長する事が出来ません。

自身の営業力アップの為に何事にもチャレンジする精神を忘れず、尚且つ‘人の役に立つ人‘になる為、日々邁進しております。

以上