**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、新卒で●●株式会社へ入社致しました。現在まで土木補修材(橋梁のはく落防止材、トンネル内装塗装材)、路面標示用塗料（横断歩道等の白線）の販売営業として、新規開拓、ルート営業の両方を行いました。2018 年には、新規開拓も含め、△△発注のトンネル内装塗装工事の案件で、自社の材料を年間4,000 万円売上（計画比 120%達成）、全社表彰を受賞致しました。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：土木・建築用塗料の製造・販売

◇資本金：○○ 億 ○○万円 売上高：○○億 ○○ 万円(○○年 ○月期) 従業員数：○○人

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月～2017年3月 | 道路事業部営業部営業 2 課配属／東京本社1年の研修を経た後、長野県を対象に区画線塗料の営業と関東全域で補修材の営業を担当しておりました。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ【担当地域】長野県、関東全域【取引商品】区画線塗料、補修材　等**◆営業実績**2016年度：予算7,650万円／実績1億810万円　達成率141％※△△発注の橋梁はく落対策工事の案件で、新規顧客を獲得し、年間800万円の売上を創出。 |
| 2017年4月～現在 | 道路事業部営業部営業 3 課配属／大阪支店西日本と四国を対象に土木補修材や路面標示用塗料の営業を行う。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：飛び込み、テレアポ【担当地域】西日本、四国【取引商品】土木補修材、路面標示用塗料、トンネル内装塗装　等**◆営業実績**2017年度：予算1億4,890万円／実績1億8,990万円　 達成率128％2018年度：予算2億4,640万円／実績1億3,436万円　 達成率55％2019年度：予算1億6,820万円／実績1億9,076万円　 達成率113％2020年度：予算1億3,860万円／実績1億8,593万円　 達成率134％※2017年度、NEXCO 西日本発注のトンネル内装塗装工事の案件で、年間4,000 万円の売上を出した結果、全社表彰を受賞。※2018年度、路面標示用塗料の販売では四国4県を担当し、約1 億円(計画比 105 %)案件を獲得。 |

 **[自己ＰＲ]**

与えられた仕事に対して、人一倍真剣に取り組めるところが強みと考えております。現職においても、道路の区画線用塗料とトンネル内装塗装材、橋梁の補修材と大きくジャンルのことなる商材を担当しています。これらを同一営業マンで対応できるのは、社内でも私含め 3 人しかいません。全く異なる商材で業界も異なるため、最初は仕事をする上で苦労致しました。業界を理解するために顧客訪問し、情報収集を行いました。また現場にも積極的に出向き、現場の担当者とお話しし、工事の流れも勉強致しました。また勉強するにあたり心掛けたこともあります。それは常に物事に対して、何故そうなのか疑問を持つことです。機械的に物事を覚えるよりも疑問に思い、その疑問を解決しながら覚えることで、より深い知識となることが分かったからです。

以上