**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学卒業後、●●株式会社に入社をし、営業部に配属。主に自社商品、他メーカーの商品の営業を担当し、約半年間のスパンで店舗を移動し、全国様々な地域で販売を行っております。

**■職務経歴**

□2020年4月～現在まで ●●株式会社

◆事業内容：自社商品3000点以上を扱う製造小売業、全国的地域にて店舗移動販売、会社宣伝

◆資本金：○○億円 売上高：○○億円 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年4月～現在まで | ●●店、営業部所属、販売接客、新規顧客開拓 |
| 【業務内容】製造小売業(営業)における営業販売全般【担当顧客/メインターゲット層】50～70代の高齢を中心に個人営業【提供商品/担当商材】食料品、生活日用品、健康器具、宝飾、バッグ、家具【売上規模】3000万/月【店舗規模/立地】約150席/プレハブ【平均客数】平日380名様/土日祝400名様【平均客単価】2万円◆実績・2021年第一四半期実績：1億2,200万円　※達成率117％、店舗売上実績第一位に貢献・集客上昇率200％　※200名から400名の集客へ伸長 |
| 店長以下 社員3名 パートアルバイト1名 店長補佐、商品販売 |

**■活かせる経験・知識・技術**

新規顧客獲得において重要なお客様作りや関係性の構築に関しては、最も力を入れて営業をしております。お客様の事を真摯に思い、形だけの1体1の接客ではなく真心を込めたよりお客様に喜んで頂ける接客対応を意識しておりますので、顧客満足度の高い営業力を持っております。また、店舗月間売上に対する現状の実力を把握した実現可能な目標立てや、各商品の売り上げ目標に対する達成率の分析表の作成を行い、常に結果を実現させる為の計画性のある営業をしております。

**■PCスキル**

・Excel、売上分析表(グラフ等)・PowerPoint(画像レジュメ資料作成等)・初歩的な動画作成

**■自己ＰＲ**

**（１）目標から逆算した計画性**

一年目だった2020年度に、鍼治療器での年間チーム売上No.1になりました。会社から与えられた予算とは別に、自身で目標を追い、月、日と逆算すると1日に何件の商談が必要で、1商品毎に幾らの売上を上げなければいけないか、その数字の厳守を徹底しました。毎朝、リストを確認して、顧客情報を洗い出し、詳細をメモし、何時に来店されるのかを事前に確認をするなど、効率的な行動を意識しています。既存顧客のフォローだけで一日が終わってしまわないように日々の工夫を積み重ねたことで、No.1を達成できたと考えています。

**（２）的確な顧客ニーズの把握**

健康食品を取り扱う会社に入社して2年目で、個人営業として約450名様を担当していますが、入社当初はなかなか顧客開拓ができませんでした。自社商品の良さだけを伝え、売ることに捉われ、お客様の悩みや課題をなかなかつかめずにいました。そこで徹底的にお客様に寄り添い、共に悩みを解決する姿勢に変更したところ、今の想いや不安を徐々に打ち明けてくれるようになりました。お客様との親密性を上げたことで、的確な提案を出来る様になった結果、今まで平均20件だった月間受注数を平均37件にあげることが出来ました。

数値目標を達成する計画性と行動力、必要な知識・スキルを習得する為には努力を惜しまない向上心も持ち合わせていると自負しております。

貴社におきましても一早く実績を残せるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上