**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、株式会社●●新卒入社。LED照明など個人・法人顧客に対して提案。担当した顧客層は多種多様な業界かつ

規模も従業員数100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけました。その後、▲▲株式会社に入社し、人材派遣業に従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2018年4月～2019年6月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：LED照明、空調設備、冷蔵機械などの提案営業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2019年6月 | エネルギー環境関連事業部の営業を担当  神奈川県を中心とした中小規模の法人営業と個人営業を担当。  担当エリア内の既存顧客フォローと新規開拓の省エネ商材を提案。  【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：飛び込み営業・テレアポ営業  【担当地域】●●県  【取引顧客】飲食店・商業施設など  【取引商品】LED照明、空調設備、冷蔵機械、食洗器、節水機器など  **◆営業実績**  ・2018年度粗利額：約180万円 ※アポ取得を主に行い、数パーセントが自身の売上に入ってきます。  **◆工夫した点**  主に新規開拓を担当し、アプローチ件数、特に飛び込み営業に磨きをかけ、営業をしておりました。アポ取得からトスアップをし、実績に繋げられるように考え、行動しました。 |

■2019年7月～現在　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：一般労働者派遣事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年7月  ～  現在 | 法人営業部　▲▲エリアを担当  人材派遣事業で、▲▲エリアを担当し、18社60名のスタッフのアフターフォローや既存の提案や新規開拓営業。求人広告の作成・面接を担当。  【営業スタイル】新規営業　30％　　既存営業　70％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当地域】▲▲県  【取引顧客】自動車工場や半導体工場さまざまな業界の大企業、中小企業　　18社担当  【取引商品】総合人材サービス  **◆営業実績**  ・2020年度実績：1億4千万円  **◆工夫した点**  １）PDCAサイクルの徹底管理  プランを立て、月次の目標、週間の目標、日々の目標を立てております。行動し、目標にとどきそうにない場合は、原因を検討し、再度行動に移すことを繰り返し行っております。  ２）利他の心での営業活動  何か困った時や、悩んだ時に２つの選択があり、それが利他的なのか、利己的なのかを考える。利他の心で自分の利己的な考えでなく、相手の立場や状況を考えて物事を進めて行くことが、最終的に売り上げにつながるのではないかと思い、現在の利他の心で営業活動を行っています。  ３）営業ツール企画・提案  個人的に作成したツールを事業部内へ提案し、事業部内での活用が決定。現在も新規および既存顧客提案  時の有効なツールとして部内全メンバーで活用されています。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許　AT限定（2015年3月取得）

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、飲食店、工場関係界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得し、実績に繋げております。

**【２】 利他の心でアフターフォロー**

　これまで新規の営業や既存の提案を行っていく中で、相手の立場に立って提案しております。一度退職した方からのリピーター　　　や過去取引先様からの再受注などを頂き、売り上げを上げることができております。

今まで営業職として、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社におきましてもいち早く即戦力になれるように努力したいと考えております。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上