**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業後、2018年4月に株式会社●●に新卒入社。2ヶ月の研修期間を経て、営業部通販事業課に配属。1年目は営業補佐として、電話対応や同行補助などのアシスタント業務に従事。2年目からは営業として従事し、ネットやカタログ媒体で家具を販売されている既存取引先・問い合わせのあった法人顧客に対して新商品の提案や売れ筋・トレンドの共有などに加え、オリジナルの商品開発（OEM・自社の定番商品と）等を現在まで行ってきました。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●● ※在籍期間：3年3ヶ月

◇事業内容：家具・インテリア・住関連商品企画販売

◇資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | 株式会社●●　正社員として従事。 2018年4月に株式会社●●に新卒入社。2ヶ月の研修期間を経て、営業部通販事業課に配属。1年目は営業補佐として、電話対応や同行補助などのアシスタント業務に従事。2年目からは営業として従事し、ネットやカタログ媒体で家具を販売されている既存取引先・問い合わせのあった法人顧客に対して、新商品の提案や売れ筋・トレンドの共有などに加え、オリジナルの商品開発（OEM・自社の定番商品等）を現在まで行ってきました。【担当地域】全国各所（主に関東圏）【担当媒体】カタログ、Amazon・楽天などのECサイト、自社EC【営業手法】既存100％（一部新規問い合わせ等にも対応）【顧客層】法人企業（大手～中小）【実績】・2019年度：個人年度予算6,000万円に対し、7,000万円達成（※達成率116％）※同期10名中2位・2019年10月：新規事業立ち上げメンバーに抜擢、中国現地での視察業務を行う。・2020年度：個人年度予算1億5,000万円に対し、1億6,500万円達成（※達成率110％）※同期10名中1位**◆工夫した点**・入社2年目に、クレーム案件の後任として大企業を担当することになりましたが、半年間で昨年対比は70％まで下がっている状態でした。配属先の土地柄、訪問が難しいこともあったため、電話での即レス即対応・ニーズに対しても即座に対応することにより、少しずつ信頼を回復することに努めてきました。その結果、年度締めの段階で昨対150％まで回復することができ、かつ年間予算も達成したため、会社およびチームに貢献することができました。 |

**［資格］**

・普通自動車運転免許

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル（※業務上で使用）、パワーポイント　※初級レベル

 **[自己ＰＲ]**

**【１】コツコツと努力していく力**

学生時は短期大学から4年制への編入をし、1年間の留学も活かし在学期間中にTOEIC350点から820点まで上げることができました。現職でも、1年目は営業補佐としてサポート業に徹する一方でノウハウをしっかりと学び、2年目ではクレーム案件を回復させることに成功させるなど、コツコツと努力し積み上げていくことに自信を持っております。

**【２】適切・正確なヒアリングを強みにした提案能力**

現職では、ヒアリング能力を武器に営業活動に勤しんできました。確実な情報をもとにすり合わせを行い、提案・売上とプロセスを踏んできました。正確なニーズを掴み、1人ひとりの顧客に対して提案を続けてきたことで、実績を積み上げることができたと考えております。

**【３】社内外を問わず、主体的かつフォローに徹することも意識**

現職の入社1年目でのアシスタント業務では、顧客からのニーズがあったときは、その時にできる最大限の範囲での業務を行った上で上司にトスアップし、上司の負担軽減になるように努めてきました。こうした行動を意識して社外でも行った結果、現在の即レス・即対応に繋がっていると考えております。

これまでの経験を活かし、御社に貢献していきたい所存です。何卒宜しくお願い申し上げます。

以上