**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、自動車ディーラーの●●株式会社に入社し、経理の仕事を2年ほど致しておりました。その後、文具メーカーである現職の▲▲株式会社にて、既存代理店への営業、新規開拓を行っています。既存代理店への営業では売り上げの低い戦略商品を訴求、その商品の拡販コンテストで全国2位の売り上げを記録することができました。新規開拓においては土産卸商社に飛び込み、ご当地キャラクターのデザインをあしらった商品を開発、県内全域の道の駅やお土産屋で売っていただいています。

直近では健康器具メーカーの△△株式会社にて、家電量販店を最終顧客とした代理店営業を行っておりました。

* **職務経歴**

**●●株式会社**（2014年4月～2016年7月）

　事業内容：自動車ディーラー

　資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2014年4月～2016年7月 | 経理部　経理課 |
| 経理業務●各拠点の入出金処理確認・指導●売掛金処理など●セールスポイント：入社前は営業を希望いたしましたが、礼儀正しさや誠実な印象を買っていただき、経理部の配属となりました。各拠点の社員が持つ経理部のイメージがあまり良くなかったため、電話での丁寧な対応や、相手に時間がありそうなときは雑談を交えコミュニケーションの円滑化を心掛けました。その結果、私を頼ってくれるようになり、なげやりだった処理も丁寧にしてくれるようになり、お互いの業務も減らすことができました。 |

**▲▲株式会社**（2016年7月～2020年6月）

　事業内容：文房具メーカー

　資本金：○○万円　売上高：非公開　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年7月～2020年6月 | リテール営業部　東京本社 |
| 文房具の営業●営業スタイル：既存顧客80％　新規開拓20％ （新規開拓手法は電話が主）●担当地域：新潟・長野・山梨・群馬・茨城・多摩●担当顧客と具体的な業務：常時30～40社を担当　コンビニ代理店１社、量販店代理店2社、セールスプロモーション会社4社、ギフト商社１社　他完成品文具商社30社ほどコンビニ、全国150店舗展開の書店チェーン、ディスカウントストア、40店舗展開の包装資材販売店　などへ文具完成品の紹介　●実績：2017年度　目標9500万円　/実績9400万円　/達成率98.9％　（営業所内　4位／11名中　営業平均達成率96％）　　　　　2018年度 目標10500万円　/実績10800万円　/達成率102.6％　（営業所内 3位／11名中　営業平均達成率99.4％）　　　　　　2019年度 目標12000万円　/実績12070万円　/達成率100.5％　（営業所内 3位／10名中　営業平均達成率93.2％）　※2018年度目標達成で敢闘賞を受賞●セールスポイント：2017年度は地方経済の減退により売上減少に歯止めがかからず、苦戦を強いられました。2018年度以降はその反省を生かし、■休眠口座の掘り起こし→セールスプロモーション（ノベルティ）案件の新規受注200万■新規開拓→土産卸へ飛び込み訪問。ご当地キャラクターグッズの開発、県内全域の土産屋での販売を開始■売り上げの少ないクレヨンやホビー商品のアピール、実演販売の実施、拡販コンテストで全国２位の実績を記録 |

**△△株式会社**（2020年7月～2020年12月）

　事業内容：健康器具メーカー

資本金： ○○億○○万円　売上高：○○億円（20年3月期）　従業員数：○○名（単体）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年7月～2020年12月 | フィットネス事業部　営業一課 |
| マッサージ機器、フィットネス機器の営業（単価：400～150,000円程度）●営業スタイル：既存顧客100％●担当顧客：家電量販店本部担当+各店販促フォロー（ヤマダ電機約700店、ケーズホールディングス約500店、ヨドバシカメラ約20店、コジマ×ビックカメラ約140店）●実績：2020年11月　目標6,700万円　/実績6.800万円　/達成率101.4％　（営業所内　1位/4名中　営業平均達成率98.2％）●セールスポイント：生産遅延によって売れ筋のフィットネス用品が納品できず、数字が上がらない中で目先をかえてマッサージ機器の特設コーナーを展開→1000台の新規導入にもつながり売り上げ確保 |

* **資格・スキル**

Word（文書作成、表の挿入）

Excel（表計算、グラフ作成、ピボットテーブル、関数計算（IF、VLOOKUP等））

PowerPoint（スライド作成、企画書作成、アニメーション）

普通自動車運転免許（2011年3月）

高等学校教員免許（英語科）

TOEIC680点（2018年9月）

**□　自己PR（活かせる経験・知識・技術など）**

●新規開拓力

文具メーカーに在職中、個人成績の中で足を引っ張っていた群馬県エリアの売り上げを改善すべく、新規開拓として、土産卸商社様に飛び込み訪問を行いました。お土産の商品はタオルやキーホルダーなどの雑貨は非常に好調ですが、文具はボールペンなどを除いて売れ行きが悪く、最初は難色を示されました。そこで、商品名の「○○」とかけて「○○」のデザインをあしらった液状のりを提案したところ、非常に好感され、発売にこじつけました。当初は駅ナカのショップ１店舗の展開であったのが、ぐんまちゃん本人にもSNSでPRを行ってもらい、県内全域にて販売をされる人気商品となりました。数字も大きく改善され、地域振興にも貢献することができました。

●柔軟に考える力（主力商品の拡販だけにこだわらず、売り上げの底上げを図る力）

2社目の▲▲株式会社では主力商品のみの拡販だけでは数字を維持、成長させることが難しかったため、水性のクレヨンに目をつけ、拡販を実施致しました。

発色の良さと書き味のなめらかさをアピールすべく、関東の有力な書店にて、社内では初となるクレヨンの実演販売をすることにしました。より収穫効果の見込める児童書のコーナーでの実演販売を提案・実施し、お客様の店内滞在時間の増加・客単価アップに貢献できました。その後、30店舗への商品の導入を実現しました。

また、前職の健康器具メーカーにおいては、好調なフィットネス用品が、納入が見込めず、危機的な状況でした。

そこで、目先を変えて在庫のあるマッサージ用品の提案を試みました。他社ブランドを含めた在宅勤務で疲れた体を癒すマッサージ機の大型特設コーナーを設けることを提案。それまでマッサージ機の導入に消極的だったお客様にも好感いただき、新商品のマッサージ機1000台の導入も実現、売上高も前年越えとなりました。

●ニーズの発生を機敏にとらえ、行動する力

今日のコロナウイルスの影響拡大により、2月27日に政府からの休校要請がなされました。それを受け、翌週には自宅遊びの需要が伸びる可能性を社内に説明し、自社で扱うホビー商品を一覧にした特製チラシの作成と店頭用の販促物つき什器セットを発案しました。企画部のサポートをいただきながら全国の営業に展開をし、その結果、全社でホビー商品の売り上げが３月までで昨年比187％を達成しました。

以上の３つの力を生かし、貴社に貢献していければと考えております。

以上