**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、株式会社●●に入社。食料品営業部の生鮮売場担当として、販売や売場運営を経験致しました。2年目からサブリーダーとして、売上管理やスタッフの育成等のマネジメント業務にも携わりました。現在は外商部に異動し、富裕層の家庭を対象とした高単価商材の提案営業に従事し、既存顧客への深耕だけでなく新規開拓も行っております。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：百貨店業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億円　従業員数：○○名　売上高：○○億円　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2018年8月 | 食料品営業部に配属　生鮮売場担当として従事  入社後は生鮮売場（青果・精肉・鮮魚等）の担当として、接客販売を中心に売場管理を行いました。  【業務内容】  ・接客、販売  ・新商品の選定・仕入  ・プロモーション計画の立案・実施  ・クレーム対応  ・売上管理  ・在庫管理  ・スタッフのマネジメント業務  ・スタッフのシフト管理  ・テナント管理  **◆実績**  ・2016年度：担当売場年間売上　予算対比 101％（前年対比 98％）  ・2017年度：担当売場年間売上　予算対比 106％（前年対比 104％）  **◆ポイント**  売場に立つことが多かったため、常に売場をチェックし、季節に合った仕入れを行うようにしておりました。小ロット  であれば自身の裁量権で仕入れを行うことが出来ましたので、百貨店の催事に出店していて評判が良かった業者  にアプローチを行い、オールシーズンで商品を取り扱えるように交渉し、売場に導入致しました。  また、入社2年目からはスタッフの育成にも取り組み、売上状況や顧客情報などを共有しながら、売場の課題を  一緒に考え、より良くなるよう努めたことによりスタッフのモチベーションが高まり、主体的に動けるスタッフへと  成長させることが出来ました。その結果、2年目は予算対比でも前年対比でも100％以上の売上実績を残すことが  出来ました。 |
| 2018年9月  ～  現在 | 外商部に異動　営業職として従事  異動後は百貨店のお得意様である富裕層の家庭を対象にした、訪問による提案営業を行いました。  また、ご来店時の買い物のサポートや店内外イベントでの接客も担当しました。  【営業スタイル】 既存顧客の深耕を中心とした提案営業及び新規開拓  ※定期訪問から月イチイベントへの誘致や個別提案を行うスタイル  ※既存顧客からの紹介や飛び込みによる新規開拓を実施  【担当地域】 静岡県浜松市内  【取引顧客】 富裕層の家庭　約150口座担当  【取扱商品】 主に宝飾品や時計、美術品など高単価商材  **◆実績**  ・2019年度：年間売上高 1億9,320万円（予算対比 107.3％／前年対比 110.3％）  ※営業部内順位 30人中6位  **◆ポイント**  売上拡大の為、既存顧客への深耕開拓だけではなく新規開拓にも注力致しました。既存顧客との定期接触の際に  知人をご紹介いただけるようにお願いをしたり、街中の情報を元に新規開院した病院などにも飛び込みでアプロー  チを行った結果、2019年度には目標開拓件数の10件を越え、14件の新規顧客を獲得することが出来ました。  また、売上自体も前年対比110％アップという高い実績を残すことが出来ました。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（2013年10月取得）

・ファイナンシャル･プランニング技能士3級（2020年3月取得）

**［PCスキル］**

・Word：報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル

・Excel：関数の使用やデータ表が作成できるレベル

・PowerPoint：会議資料が作成できるレベル

**［自己ＰＲ］**

私は次の3点において、誰にも負けない自信を持っております。これらを最大限に活かして貴社の営業職で活躍したいと考えております。

**【１】傾聴を意識したコミュニケーション**

個人顧客への営業活動においては、円滑なコミュニケーションを取ることを大切にしてきました。一方的に話すのではなく、まずはお客様の声に耳を傾けること。そして顧客の潜在ニーズを引き出した上で、自らの知識やスキルを最大限に生かした提案を意識した結果、顧客に対して満足度の高い提案を行うことができ、販売に繋げることが出来たと考えております。

**【２】目標達成に対する計画性**

営業として常に目標数字を意識し、日々目標までの進捗を確認し行動して参りました。目標達成の為に、日単位で目標から逆算して行動計画を立て、見込みの高い顧客から優先的に訪問。また訪問回数を増やすことで、より多くの顧客にアプローチしました。その結果、2019年度は営業実績において前年対比110%という高い実績を残すことが出来ました。

**【３】情報収集による最適な提案**

担当顧客数が150口座と件数が多いため、顧客情報の把握が重要となってきます。そのため、訪問時には顧客の趣味や趣向、家族構成などのヒアリングを徹底致しました。また、お客様のニーズに最大限応えるために、百貨店で取り扱う様々な商品の知識の習得にも努めて参りました。その結果、顧客ニーズに合った最適な商品提案を行うことができ、顧客との信頼関係構築にも繋がりました。

今までいた業界とは異なりますが、さらに多くの経験を積み、自らの目標をさらに高く持てるよう努力する所存です。

何卒よろしくお願いいたします。

以上