**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、●●株式会社に新卒入社。OA機器、通信機器を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1,000名を超える大企業まで幅広く、顧客に応じて、約1,200の仕入れ先・約2,101万のアイテムの中から、柔軟かつ戦略的な製品の選定を実施し、スピーディーかつ的確なソリューション提案活動を実施し、売上拡大の実施。ECサイト展開販売店様担当時には、個人予算の昨年度対比110%を毎年達成。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：4年1ヶ月

◇事業内容：OA機器、通信機器および関連機材の仕入れ・販売

◇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 |
| 2017年4月～2020年3月 | 広域営業本部にて、ECサイト展開販売会社の営業を担当。●●を中心とした法人顧客を約3社担当。担当顧客のフォローを中心にECサイト掲載、OA機器販売を実施。【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：問合せに対して、販売の検討。※担当販売店とのバッティングを防ぐ為。【担当地域】東京都【取引顧客】EC業界における上場企業　●●・●●社担当【取引商品】OA機器関連商品※マウス・モニター・ヘッドセット等**◆営業実績**・2018年度：年間総売上 約90億円（予算達成率110％）　・2019年度：年間総売上 約108億円（予算達成率110％）**◆工夫した点**・主要仕入れ先4メーカー・約200アイテムの市場動向・実売数量の把握。3社間で機会損失起きないように適正在庫数量の仕入れ・在庫数量の管理実施。・他社競合生製品との価格比較、ベストプライスの提案活動の実施。 |
| 2020年4月～現在 | ●●営業部にて、●●区の営業を担当。●●区を中心とした中小規模の法人顧客を約30社担当。担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、OA機器を中心とした製品の提案を実施。【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：問合せ対応。【担当地域】●●市●●区【取引顧客】100名～1,000名の中小企業および上場企業　株式会社●●担当【取引商品】OA機器関連商品（HDD及びCloud1製品）・見積依頼に対するスピーディーかつ適格な製品案内の実施。・メーカー・販売店の間に入り、価格・納期の調整。**◆営業実績**・6億7,200万円　※コロナウイルスの影響で予算が白紙のため、達成率の算出不可 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2013年3月取得）

・Microsoft Azure Fundamentals（2020年10月取得）

・AWS Cloud Practitioner（2020年11月取得）

**［ PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**・組織対応力**

チーム全体の数字を意識し、個人的予算達成の為の営業活動だけではなく、会社・チーム内として、販売が必要な製品の売上を促進する為に、販促アナウンス実施・実績の取り纏めを実施。チーム一体となって課題解決にあたるという方法をとりました。

**・社内調整力**

社内調整業務も多くあった為、他部署と密にコミュニケーションを取る事はもちろん、自分・相手の意見を大事にしながら、お互いが納得の出来る解決策を導き出すことを意識致しました。気配りを忘れず、会話をする事を大切にしています。

**・粘り強い行動力**

商談の際は、一度断られても諦めずに、断られた理由を論理的に考え、問題点を潰し、自分自身で断られた理由が納得の出来ない場合、再度アプローチすることを意識しました。

**・相手の立場に立つ力**

「自分が相手に何を与えたいかよりも、相手が何を求めているのかを一番に考え、応じること」を大切にしています。

自分がお勧めしたい商品を提案するよりも、まずはお客さまにとって役立つ情報を提供するということを心がけていました。その為、市場動向を考察・分析することによって、お客様の更にお客様が何を求めており、今後どのような需要があること予測する努力を重ねてから、商品を提案して参りました。結果、徐々に私自身の意見に信頼を頂け、商品を購入の数量・提案価格を納得頂き、売上拡大に向けてのお手伝いをさせていただける様になりました。

以上