**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●株式会社に入社後、●●営業所に配属。●●を経て、これまで約6年間、既存取引先へのルート営業及び担当地域への定期出張、受注業務を経験。現在に至ります。

**［職務経歴］**

□2015年4月～現在 ●●株式会社（正社員）　※在籍期間：6年6か月

◆事業内容：建設・プラント・不動産 住宅設備・建材

◆資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  現在 | ●●営業所に配属  建築設備業界のお客様に対して、自社製品であるジョイント（継手）の提案営業に従事。  【営業スタイル】既存営業100％：定期的な情報収集、受注業務、アフターフォロー  【担当地域】関東甲信（千葉、埼玉、神奈川、群馬、山梨、長野）、東北（仙台市内、山形、岩手）、  中部（名古屋市内、岐阜）  【取引顧客数】20社前後及び担当地域内を担当  【取引商品】継手（自社取扱い製品）  **◆実績**  ・2019年度：担当顧客の売上：1億2千万円、東京営業所：5億6千万円  ・2020年度：担当顧客の売上：1億1千万円、東京営業所：4億8千万円  **◆成果を出すために工夫した点**  ・自社工場と普段よりコミュニケーションを密に取り合い、在庫状況や工程管理を細かく行うことで売り逃し  を減らし売上を積み重ねていきました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

**［自己PR］**

**【１】トラブルへの対応力**

現職での商材は施工後に漏水などのトラブルが発生することがあり、現場納期が決まっていることもあり迅速な対応が必要となります。考えられる要因の整理、交換品の事前用意を行った上で現物を確認し状態に応じた対応策を取ってまいりました。その結果、顧客から信頼を得ることが出来、更なる深耕営業に繋げることが出来ました。

**【２】探求心の強さ**

現職では建築業界のほか水道や土木業界などにも商材を販売していますが、水道業界の顧客を主に営業しています。ただ商材を売るだけではなく、自社商材がどういった用途で使用されているのか、顧客が扱っている商材との関係を学び、顧客が困っているときに適切な応対や提案が出来るよう努めていました。このように自社他社関係なく知識を学んでいくことは、様々な仕事の場で役に立つものと考えています。

以上