**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

現在在職中の会社へ入社をして約3年間、土木・建設資材の営業職として、ルート営業。新規営業に従事してきました。見積書・報告書の作成、売上の計算、仕入品の管理、伝票の発行、在庫品の管理、倉庫内整理担当など幅広い業務を担当しております。納期調整、クレーム応対など顧客からの要望に対して真摯に対応することを大切にしております。

**■職務経歴**

□2019年6月～現在 ●●株式会社

◆事業内容：土木・建設資材の総合商社

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年6月  ～  現在まで | 建設資材や工業用品、産業資材のルート営業・新規営業  【実績】  ・2020年度実績：3,000万円 ※達成率100％  ・社長賞受賞、新規ノルマ達成賞受賞  ※主に新規開拓をし、月に2件ほど増やし、業績に貢献。 |

□2018年7月～2019年3月 ▲▲株式会社

◆事業内容：LED照明の導入、新電力サービスのルート営業・新規営業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年7月  ～  2019年3月 | LED照明の導入、新電力サービスのルート営業・新規営業  チームでは無く個々で契約を取る法人営業スタイルの為、研修期間同行時に先輩方の顧客に向けてのトークスキルを学び、自分なりにトークを作成し、独り立ち。  【実績】  ・契約率60%（同期平均40%） |

□2017年4月～2018年3月■■株式会社

◆事業内容：ガス、エネルギー、卸売、小売、リフォーム業、宅配水■■の新規営業、既存営業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月  ～  2018年3月 | ガス、エネルギー、卸売、小売、リフォーム業、宅配水■■の新規営業・既存営業  営業課員自らが販売数量や実績、売上目標などを考え行動し、見積書作成や先輩方のリフォーム時のサポート、リフォーム後のアフターフォロー等を行う。  【実績】  ・課員全体で業績が上がり全社表彰される店舗（2017年9月 15店舗中1位）へと成長 |

**■活かせる経験・知識・技術**

**・営業ストーリーの設計**顧客ニーズのヒアリングから掘り下げ提案までのプラン作成、白紙の状態から理想の提案へと導くストーリー展開を描くことができます**・迅速な対応**お客様から問い合わせや質問があった時には、当日には回答することを実行してきました。また回答後にも状況確認を行い真摯に心がけてきました。

**・誠実な対応**顧客と折衝を行うことで誠意をアピールしました。顧客を頻繁に訪問し、ニーズに迅速に対応することで顧客の信頼を獲得しました。

**■資格**

・第一種運転免許普通自動車 (2014年2月)

・高圧ガス販売主任者 (2018年2月)

・フォークリフト運転者 (2019年11月)

**■PCスキル**

□Excel（表／グラフの挿入・活用、四則演算、セル・シートの設定、関数類の理解・活用）□Word（文章作成、図表／グラフの挿入・活用）□PowerPoint（プレゼンテーション資料作成、アニメーションの活用、グラフィック機能の活用、

スライドマスターの活用）

**■使用可能ツール**

・Google Analytics

**■自己ＰＲ**

**・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。そのためお客様の趣味、ご家族、趣向などできるだけ幅の広いお話をし、お客様のことを知る努力を重ねてから、商品を提案して参りました。結果、徐々に信頼を頂け、商品を購入頂き、新規のお客さまをご紹介いただくことができました。

**・向上心**業務上必要な知識・スキルを習得するためには努力を惜しまない向上心があります。商品についてはもちろんのこと、競合の状況や担当地域の課題など常に情報を収集し、仕事に生かしてきました。

**・分析力**顧客情報や会話の中からお客様が興味を示してくださる事を分析し、お客様に応じて提案や情報提供を行ってきました。時には家族関係や日常生活のことなど一見取引には関わりの無さそうな情報も記録し、営業に活かせられることは無いかを常に意識しています。また数字を効率的に伸ばしていくために自分には何が出来るのか、チームとして何をすべきかを論理的に考え、課題解決や目標達成のため提案、実行してきました。

以上