**職 務 経 歴 書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職務経歴要約】**

大学卒業後、商社の営業職として、大手自動車メーカー、部品メーカー向け提案営業に従事してきました。既存顧客への実績拡大のための深耕営業に加えて新規開拓の営業も経験しました。

**【職務経歴】**

**2021年4月～2021年11月　●●株式会社**

■事業内容：法人営業

　■資本金：○○億○○万円　売上高：○○億円（○○年）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2021年7月  　～  2021年10月 | ●●支社　自動車機能部品部 |
| 大手自動車メーカー、自動車部品メーカーを対象に商材の提案営業、製品納入の納期管理に従事。  その他、新規顧客開拓、サプライヤーとの連携による製品流動の活性化行いました。  【営業スタイル】既存ルート営業　80％　新規営業　20％  【担当地域】●●県●●市、●●市を中心に担当  【取引顧客】中小企業、大手企業など常時担当約5～7社  **【実績】2021年10月度：目標4,000,000/月：売上11,112,000円/粗利5,299,000円**  **配属部署の営業:15名程　※実績:10月営業部署内１位** |

**【PCスキル】**

　Word、Excel、PowerPoint

　HTML、CSS、Javascript

**【資格】**

**・**日商簿記検定３級 （2020年6月）

・普通自動車免許 （2021年2月）

**【自己PR】**

**定期フォローによる信頼関係構築**

顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で継続した定期的なフォローをすることで、顧客の製造過程や納品計画をタイムリーに確認し、納期延長や個数調整等の提案をしていきました。

**多角的な視点からの課題解決脳力**

　大学４年時に中高生向けウィッグ事業を計画し、ビジネスコンテストに参加した際には、実際に対象

　となる中高生や美容師の方々から自身の持っていなかった視点での情報収集を行い、多角的な視点で

　の課題解決を目指すことで169の大学の中で2位の成果を収めることが出来ました。

以上