**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●株式会社に新卒入社し、約3年間、自動ドアのルート営業に従事してきました。見積書・工事部品表の作成、売上の計算、納期や施工の管理、伝票の発行など幅広い業務を担当しております。予算達成の為に、顧客へ提出した見積りをExcelへリスト化、新規現場のリスト化を行い、新規現場への見積り提出状況や追跡状況を日々更新し、受注活動へ励んでおります

**［職務経歴］**

□2018年03月～現在まで ●●株式会社

◆事業内容：建設、設備工事

◆資本金：○○億円 売上高：○○億円 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年03月  ～  現在まで | ●●支店　営業課  **【業務内容】**  ・大手ゼネコンや大手のアルミメーカー、地元のサッシ屋までが顧客となり、幅広い顧客へ自動ドアやステンレスサッシの販売。また、設計事務所への営業も行なっており、設計事務所へ自社商品の折り込み、スペックをし、ゼネコンやサッシ屋からの受注活動をしております。  **【営業スタイル】**  ・新規開拓20％、既存顧客フォロー80％  **【担当地域・取引顧客】**  ・●●県を中心エリアに、大手ゼネコン5社を担当  **【取扱商品】**  ・自動ドア、ステンレスサッシ、大型門扉  **【実績】**  ・新規開拓数：2021年：開拓4社(支店内唯一の新規開拓者)  ・支店平均提案数：780件／個人1200件  ・2021年1月～6月：自動ドア受注台数84台／営業課内で受注台数1位  ・担当顧客数：支店75件／個人32件  **【ポイント】**  ・担当顧客から依頼が来てから動くのではなく、メールや電話での内容から、相手の求めていることの仮説立てをし、ヒアリング、提案することを心掛けています。追跡案件が具体化する前から相手の立場に立って話をしていくことで困った時には私に相談しやすい環境を作り、受注へ繋げています。このような意識から、既存顧客との関係で大切な商品ではなく私を買って頂ける顧客もいます。 |

**■資格**

・全国商業高等学校協会主催珠算・電卓検定2級 (2011年11月)

・全国商業高等学校協会主催情報処理検定2級 (2013年1月)

・全国商業高等学校協会主催簿記実務検定2級 (2013年1月)

・普通自動車免許 (2014年2月)

・普通自動二輪免許 (2020年10月)

**■PCスキル**

**□Excel**

・セル・シートの設定

・四則演算

・表／グラフの挿入・活用

・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

**■自己ＰＲ**

**・粘り強さ**

予算への達成が難しいような困難な状況下でも、諦めないことを信条としています。

会社として大切なプロジェクト、「市役所の建替え工事」があり、既存の建物に我が社の商品を使用して頂いている顧客で、計画を現場にて情報を入手した所、取引のない会社へ自動ドアの仕事が流れておりました。まず、その会社に挨拶へ伺った所、競合他社への発注が内定しておりましたが、諦めずに事情を説明し、見積もりを提出した所私へ発注を頂きました。困難な状況でも、諦めず解決策を考え、自身の行動を変える事で着実に取り組むようにしています。粘り強さはどんな業務に置いても必要となる姿勢と考えております。

**・迅速な行動力**

建設業界においては多くの関係者との調整や工事の打ち合わせ等の確認が必要なため、工事をする前に多くの時間を要します。

効率の良い段取りの想定を行ってから打合せを進めていくことを心掛け、時間短縮に努めて参りました。また、建設現場にはトラブルは付き物と言われており、レスポンスの良さが大切です。顧客に対してトラブルが起こらぬよう情報共有を欠かさず行いました。結果、湯浅だから継続して依頼しているよとお声がけ頂くことが出来ました。