**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　花子

**［職務概要］**

中学校時代から現在まで、ダンスを継続し、大学時はダンス部の部長を経験。大学卒業後、●●工業株式会社へ営業職として入社し、2ヶ月間の工場研修を終えた後、営業職として活動を行う。その後、株式会社▲▲へ営業職として入社し、保険代理店営業に従事。商品知識がないため、色々な研修に積極的に参加。店舗の先輩からの指導だけではなく、研修で知り合った他店舗の方や、教育部の講師に教えてもらうなど、素直に学ぶ姿勢で日々勉強を行う。その結果、当日売上全国個人成績1位や、成約率と次回アポ率、店舗内1位の実績を残すことに成功。

**［職務経歴］**

■2013年10月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：生命保険・損害保険の総合保険代理店

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年10月～現在まで | 個人営業入社後1週間　熱海の研修所で合宿。その後、渋谷研修室で2ヶ月座学、ロールプレイング、店舗見学を行う。その後、代官山店、刈谷店（愛知県）、恵比寿駅前店にて、生命保険・損害保険の営業を行う。その他、事務処理、保全対応、集客活動等も行う。【営業スタイル】新規営業　60％　既存営業　40％　※新規開拓手法：反響営業【担当地域】東京都、愛知県【取引顧客】個人のお客様、中小企業の法人企業　○○社担当【取引商品】生命保険・損害保険**◆営業実績**・2014年7月：最高挙績110万円（社内順位25名中1位）・2015年9月：最高挙績230万円（社内順位25名中1位）※9月度：当日売上全国個人成績2000人中1位、店舗売上全国500店舗中１位・2016年1月：最高挙績108万円※1月度：当日売上全国個人成績2000人中1位、店舗売上全国550店舗中2位 |

■2013年4月～2013年9月　●●工業株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電子回路基板の製造・販売　電子機器の企画・開発・製造・販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月～2013年9月 | 法人営業部　○○課にて営業を担当入社後、自社工場にて2ヶ月間の研修を受ける。その後、営業として配属され、3ヶ月間のOJT研修、同行営業に従事。その後、実際にテレアポ営業を中心に、成果を残すために日々経験を積んでいく。【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】法人企業【取引商品】プリント基板、電子部品実装、電子機器 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**【１】成長意欲**

総合職ではないので転勤はありませんでしたが、新人が同時期に４人配属され誰か愛知に行けないかと社長からの提案があったので、不安はありましたが、成長したいという気持ちと採用してくれた会社のため早く戦力になりたいとの思いで、一番早く立候補し、愛知県の店舗に一年間勤務しました。そのため本来であれば通うことのできない名古屋の研修室にも行くことができ、知らない土地での営業職はとてもいい経験になりました。

**【２】勉強熱心**

「若くてもしっかりしている」と、お客様に信頼していただくため、月に1回は研修に参加、また他店舗の勉強会にも参加しました。また、知識を増やすためにも、FP等の資格を取得しました。また、休日に教育部の講師に提案方法のロープレを行いました。毎日が勉強だと思い、素直に学ぶ姿勢を忘れず、環境や人のせいにしたりせず、自分の至らない部分に真摯に向き合い改善していく努力をすることができます。最初は、中々契約に至らず悔しい思いもしましたが、お客様のお力にどうしたらなれるのかどう改善していけばお客様に喜んでいただけるのか、教えてもらうだけでなく自分でも考え、行動していくことでお客様対応、提案も変わっていきました。結果、お客様の反応も変わっていき、契約と形になった時には、とても嬉しくやりがいを感じました。

今まで、成果を残すよう努力してまいりました。現職での経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上