**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大學卒業後、株式会社●●に新卒入社。ＯＡ機器、通信機器を含めたオフィスサプライに関するトータルソリューションを法人顧客に対して提案。担当した顧客層は、多種多様な業界かつ規模も個人商店から300名規模の中小中堅企業まで幅広く、顧客の状況や課題に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけておりました。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：システムインテグレーション事業、コンピューター、複合機、通信機器、ソフトウェアの販売及び受託ソフトの開発

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  現在 | ○○営業部　○○支店に配属　法人営業を担当  東京都（○○区、○○区）を中心とした法人顧客の新規開拓営業に従事。その他、担当エリア内の既存顧客約200社担当。新規開拓営業と並行して、既存顧客フォローとして、ＯＡ機器関連商品のリプレースなどを提案。  【営業スタイル】新規営業 70％　既存営業 30％  ※新規開拓手法は、主に飛び込み営業。フック商材として、「たのめーる」といった消耗品を皮切りに、顧客の懐に入り込み、情報収集を行う。そこから得た情報（ニーズ）をもとに、ビジネスフォンやパソコン、複合機といった高額商品のアップセル提案へと繋げる。  【取引顧客】東京都（○○区、○○区）エリアの法人企業（約150社担当）  【取引商品】複合機、ビジネスフォン、パソコン、LED蛍光灯、会計ソフト、セキュリティーソフト、たのめーるなど  **◆営業実績**  ・2014年度下半期（2014年7月～12月）：複合機販売台数13台（新卒同期288名中2位）  ・2015年度上半期（2015年1月～6月）：複合機販売台数10台（新卒同期288名40位）  ・2015年度下半期（2015年7月～12月）：売上・粗利・販売台数ポイント30位（営業約1000名中） |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまでの営業活動において、お客様から可愛がって頂けることが多くありました。その背景として、お客様の些細な悩みにも耳を傾け、PCの設定やパソコンの使い方など、自分でできる範囲内のサポートは惜しみなく行ってきたからだと思います。その結果、「●●は嫌でも、▲▲君だからお願いするよ」と言って頂けることも多々あり、こうした信頼関係を軸に、自社製品を提案することで受注へと繋げてまいりました。

**【２】ストーリー立てした計画的な営業活動**

「●●」という社名を聞くだけで身構えてしまうお客様が多い中、あえて最初の訪問では商品を一切売り込まず、お客様の悩みを聞くことや、ちょっとした雑用なども喜んで行い、可愛がってもらえることに専念しました。こうした一つ一つの積み重ねによって信頼関係を構築し、計画的に提案するストーリー立てした営業活動を常に意識し、実践しておりました。

**【３】 ラグビーで培われた精神力と忍耐力**

毎年全国大会に出場するラグビーの強豪校で耐え抜いた精神力と忍耐力が仕事でも活かされております。また、ラグビーだけでなく、野球やサッカーなどスポーツであれば幅広く話ができるため、商談や顧客との関係構築においても非常に役立っております。

以上