**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒入社後4年間、ITの営業職として、テリトリーの新規深耕でお客様の規模に関わらず顧客の業務効率改善の提案営業に従事。幅広く取扱う商品の中で、顧客のニーズや課題を詳しく整理し常に把握することで、顧客が求めるソリューションを提供してきました。その為の知識や事例を集め、常に学習、成長をしてきました。また、訪問するお客様が多種多様の為、そのお客様の業種業態を理解し、課題を想定することをはじめとし、お客様の新たな課題に気付かせることも多くあります。常にお客様のことを考え、提案することで、仕事につながり、年間の賞を受賞することができ、昇格へとつながりました。

**［職務経歴］**

■2012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 |
| 2012年4月  ～  2016年6月 | ○○支店に配属　法人営業を担当  東京都（○○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、パソコン、複合機、パッケージソフトといった高額商品のアップセル提案へと繋げる。  【担当地域】東京都（○○区）　※2016年7月から○○区を担当する  【取引顧客】個人商店から300名規模の中堅企業　約200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、パッケージソフト、セキュリティー機器など |
| 2016年7月  ～  現在 | ○○支店に異動　法人営業を担当  ○○支店に異動となり、営業エリアが港区（○○、○○）に変更。引き続き、法人顧客の新規開拓営業に並行して、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。  **◆営業実績**  ・2014年度実績：【敢闘賞受賞】  売上・粗利・販売台数より算出されるポイントで36位（首都圏エリア約300名中）  ・2015年度実績：【敢闘賞受賞】  売上・粗利・販売台数より算出されるポイントで34位（首都圏エリア約300名中）  ・2016年10月：2年連続で敢闘賞を獲得や後輩指導などが評価され、主任に昇格する。  **◆工夫した点**  １）基本が飛び込み営業の為、身構えてしまう顧客とのコンタクトを、時にはなにも販売せず通い続けたり、まずは少額の商品から購入していただいたりと、小さな信頼をコツコツと作り、顧客と現状ニーズを引き出せるまでコンタクトをつくっています。  ２）業種、業態に応じて課題を想定し、直接顧客に想定した課題を他社の事例を交えヒアリングをすることで顧客個々の課題を教えていただけるよう心がけています。  ３）自身が販売したいものと顧客が考えている課題がマッチしない場合でも、顧客の感じている課題を第一優先に考え、解決方法に優先順位と計画を立てて課題解決に取り組むことで、自身が販売したいものを最終的には販売できるよう取り組んだ |

**［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】顧客に合わせた柔軟な提案型の営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、IT、医療、流通、官公庁と多岐にわたる業界・規模の顧客を担当。ただコピー機を売るのではなく、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客ニーズや課題を詳しく整理し常に把握することで、幅広く取扱う商品の中から顧客が求めるソリューションを柔軟に提供してきました。常に顧客のことを考え、提案することで、仕事に繋がり、年間賞を2年連続で受賞することができ、昇格にも繋がりました。

**【２】目標達成に対する執着心**

自らの目標を考えた上で、やるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできました。その結果、2年連続で敢闘賞を受賞することができました。

**【３】こまめな後輩指導**

営業の業務に並行して、トレーナーとして、後輩指導を経験。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、後輩の抱える問題を早期に発見することができ、結果的に、後輩が新人賞を獲得や目標達成へのサポートができたかと思います。

以上