**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●に入社。1年目は新規開拓営業を中心に担当し、2年目以降は既存営業を中心に業務に取り組みました。顧客に深く入り込む営業を意識し、顧客との接触頻度を増やすことにより、深い信頼関係を構築し、何かあったら気軽にご相談をいただけるようになりました。3年目以降は毎月予算を達成しており、その実績が評価され、飛び級で主任職に昇格することも出来ました。

**［職務経歴］**

■2013年4月～2016年10月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：情報通信コンサルティング、経営コンサルティング

◇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 |
| 2013年4月～2014年4月 | ○○支店　新規開拓営業として従事配属後は主に新規顧客の開拓営業を中心に活動を行いました。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】○○県○○市（○○区中心）　○○区担当【取引顧客】○○県内　平均10人以下の中小・中堅　企業など【取引商品】OA機器、IP統合システム、情報セキュリティ、Web構築など**◆営業実績**・新規開拓社数：10社（うち5社は他社製品を全て自社製品にリプレイスすることに成功）**◆工夫した点**1年目は新規開拓が中心であったため、とにかく行動量を意識しながら営業活動を行なっておりました。そして、開拓後はフォローアップに力を入れ、何かあればすぐにご連絡をいただけるよう、各会社の担当者と関係構築を行ないました。その結果、新規で開拓した10社のうち5社で、使用されているOA機器全てを他社から自社へとリプレイスすることに成功致しました。 |
| 2014年4月～2016年10月 | 横浜支店　第二アイコン部異動　既存営業に従事1年目の実績を評価され、2年目からは既存顧客のフォロー営業を担当しました。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：飛び込み営業／定期的な訪問によるフォロー【担当地域】○○県【取引顧客】○○県内の大手企業や中小企業など　約100社程度【取引商品】OA機器、IP統合システム、情報セキュリティ、Web構築　経営コンサルタントなど【業務内容】・導入されている機器の細かい使用方法のレクチャー・PCなどの不明点のレクチャー・機器の設置および設定業務・新商材の提案や機器の入れ替え（リプレイス）の提案・インフラ見直しによる経費削減の提案**◆営業実績**・よろず経営相談　ランキング　全社1位・全ノルマ達成　3ヵ月連続達成※上記の実績が評価され、2015年9月より一般職から主任職に昇格（通常は一般→アドバイザー→シニアアドバイザー→主任という昇格になるため、異例の昇格）**◆工夫した点**元々自身が得意としている顧客フォロー部隊に配属となり、約100社程度の顧客を担当し、フォロー営業を行いました。必ず2ヵ月に1回は全ての顧客先に訪問し、機器のメンテナンスや現状でお困りの点はないか確認を行い、課題解決に向けたご提案を行ないました。対面での接触頻度を増やすことにより、相手に信頼感を与え、いつでも気軽にご相談をいただけるようになったことにより、新たな提案もしやすく、3年目以降に関しては毎月目標達成を果たしておりました。このように、相手の懐に深く入り込むことによって実績を上げていくことを得意としております。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・インターネット検定　ドットコムマスター　取得(2013年6月取得)

・インターネット検定　webリテラシー　取得(2013年8月取得)

・マイナンバー検定3級　取得(2015年7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提案力**

顧客との信頼関係を構築するため、対面での接触頻度を増やしました。また、導入機器についての細かいレクチャーであったり、メンテナンスを行ないながら、現在お困りの点などをヒアリングし、その課題解決に向けた提案を行うことにより、新規商材の導入や他社からのリプレイスに成功することが出来ました。

**【２】成果に対するこだわりの強さ**

負けず嫌いな性格であるため、成果に対して誰よりもこだわりを持ち、業務に取り組んでおりました。数字が伸びない時はその原因を追究し、解決方法を考え、実行して参りました。そのような仕事に対する姿勢を評価していただき、一般職から主任職に飛び級での昇格を果たすことが出来ました。

**【３】3年半の経験で培った忍耐力**

新規と既存、両方の営業を経験し、その中で自身の忍耐力を鍛えることができたと自負しております。特に1年目にテレアポと飛び込みを繰り返し、0から顧客獲得をした経験が、今の自分を形成する大きな糧になったと思います。これからもこの忍耐力を活かし、業務に取り組んでいきたいと考えております。

営業職として約3年半経験し、その中で常に成果を追い求めながら業務に取り組んで参りました。前職での経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献できるよう、努力していきたいと考えております。どうぞ宜しくお願い致します。

以上