**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

ＯＡ機器、通信機器を含めたオフィス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、多種多様な業界の中小企業を中心に、顧客の状況や課題に応じて、柔軟かつ戦略的な提案を心掛けておりました。

**［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：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：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○人　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月～現在 | ○○支社　○○支店　○○課にて営業を担当【業務内容】東京都を中心とした中小規模の法人顧客へ営業を行う。初年度は新規開拓営業が中心ではあったが、現在は既存顧客が中心で約260社を担当。担当エリア内の既存顧客への営業を中心に、OA機器関連商品のリプレースなどを提案。【営業スタイル】初年度：新規営業90％ 既存営業10％ ※現在：既存営業100％（担当顧客数260社）【担当地域】○○区、○○区、○○区、○○区【取引顧客】中小企業260社担当【取引商品】ＯＡ機器、通信機器、WEB商材（HP制作・運用）、オフィスシステムの構築**◆営業実績**・2015年度：年間粗利目標2800万円に対し、年間粗利実績2600万円（達成率92.8％）通年営業成績：同期50名中1位の実績。5年目未満の営業職（100名強）を含め、3位の実績。・2016年度：上記成績を評価され、チーフに昇格。**◆工夫した点**◎新規開拓営業では、成果を残すことに苦戦し、なんとかしなければと危機感を感じておりました。そこで1年目は顧客との関係構築、コミュニケーション力を高めることを意識し、行動致しました。2年目は、成績を残すための方法を試行錯誤しました。そのためにまず、成果を残している先輩に、同行営業を依頼し、営業の方法を学ばせていただきました。（5年以上20年未満の先輩）それ以外にも、商材知識が大前提のため、改めて商材を勉強するとともに、お客様からのYESを継続してもらう営業トークのストーリー作りをするため、事前準備を徹底しました。（なにが導入されているのか、契約内容はどうなっているか、前任がどういう動きをしていたか、顧客の業種）そして、どういった切り口でゴールまで辿り着けるかを考えて行動してまいりました。・視覚に訴えるための見せ方口頭だけではイメージがしずらい点も多いため、料金の比較表等の資料作成にも着手。資料の内容作成時には、「お客様にはこれが必要です」と理解して頂くためのストーリーを意識しました。 |

**［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】営業として数字をこだわる姿勢**

営業として当然ですが、常に数字を意識、かつこだわる姿勢を持ち、業務に取り組んでまいりました。そのため、お客様へお見せする資料を自身で作成し、提案の際にお話するストーリーをあらかじめ準備するなど、営業として成果を残すために、試行錯誤してまいりました。また、数字を残すためには、契約の可能性があれば、営業エリアでなはなかろうと千葉県から西東京へ移動する、土日だろうと、夜の時間になろうと、その日の売上として数字にこだわり、やり切ってまいりました。

**【２】顧客のニーズにスピーディーな対応**

上記でお話させていただいた事前に準備した提案するためのストーリーから、ニーズが外れることも当然ございます。

しかし、臨機応変な対応を行うことができるよう、商品知識は蓄えてまいりました。

実際に、改めて聞いたニーズをお客様に対して、白紙の紙状態からペンでニーズに沿った形での提案を記入していき、

契約をいただいたこともございます。臨機応変な対応は得意です。

**【３】人間関係に厚い**

私自身チーフとして、部下（4名）のために営業同行を行い案件取得するなど、サポートやフォローもマメに行ってまいりました。部署の全体数字が足りなく、上司が困っていた時には、全体で達成するために、契約を取れるまでは夜遅くまで共に努力しました。仕事は一人で行うものではなく、人と人が一緒に業務を行い、なりたっているものだと思います。

また、時にはライバルとして、切磋琢磨することで自身の成長にも繫がります。そのため、そういった社外だけでなく、社内の人間関係も大事にしております。

以上