**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、●●運輸株式会社に新卒入社。既存荷主拡大を目的とした営業活動に約1年間従事。営業として支店の収入を増やし、お客様とWIN-WINな関係が築けるよう意識してまいりました。既存顧客の深耕営業だけでなく、新規開拓営業の経験もございます。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　●●運輸株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

　◇事業内容：貨貨物自動車運送事業、貨物利用運送事業、旅客自動車運送事業、倉庫業、通関業、自動車修理業

中古自動車の売買、自動車部品の販売、損害保険代理業、物品販売ならびに委託売買

◇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 |
| 2016年4月  ～  現在 | 営業部に配属  既存顧客へ出荷額拡大のための深耕営業・アフターフォロー業務、新規顧客の開拓営業（飛び込み営業）を行う。  【営業スタイル】新規営業 40％　既存営業 60％　※新規開拓手法：飛び込み営業（毎月100件程）  【担当地域】新潟県エリア  【取引顧客】10名～300名の中小企業　約60〜70社担当  【取引商品】運送サービス、損害保険  **◆工夫した点**  【事前準備の徹底】  営業を行う上で大事なことは、お客様の情報を調べ、どういった課題があるのか想定しておくことです。  その準備をしていること、改善提案を事前に用意しておくことでお客様からの信頼も上がりますし、  提案力も上げることができます。そのため、事前準備は徹底しておりました。  【スピード対応】  お客様からの質問や相談があった際には、すぐに回答できるようスピード対応を心掛けました。  そのスピードの差が、顧客満足度の向上や信頼関係の構築に繋がるため、常に意識しておりました。 |

**［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]**

●●運輸株式会社で働いている期間はまだ短いですが、社会人として、失礼のないマナーを身に着けるよう意識して行動し、

日々の営業活動の中では、お客様に信頼していただけるよう営業マンになるよう取り組んでまいりました。お客様との何気ない会話から状況を読み取り、それに応じたサービスの提案を行うことで、お客様に満足してもらうこと、お客様の悩みに対して、最後まで相談に乗るなど柔軟に対応しています。特にお問い合わせに対しては、早期回答を心掛けています。

また、新規顧客や中々心が打ち解けないお客様に対しては、30分１回の訪問よりも5分6回の訪問をモットーに、距離を少しでも縮められるよう努力してまいりました。ある担当の方から、「いつも親身になって考えてくれるので困ったことがある時は一番最初に相談します」とお褒めの言葉もいただきました。

貴社においても、お客様ごとに適した提案をし、信頼を得て取引いただける存在に成長できるよう努めてまいります。

一早く即戦力となれるよう働いていきたいと考えておりので、よろしくお願い申し上げます。

以上