**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒で入社して以来、特約店営業として会社の第一線で歯科材料販売ディーラー様（特約店）や歯科医院様、歯科技工所様を相手に歯科材料および歯科診療機器の営業に4年間従事して参りました。材料製品をディーラー様と企画を打ち出し拡販するだけではなく、大型機器やインプラント、CADCAM等の専門製品の新規獲得活動、既存ユーザー様へのフォロー活動に取り組んで参りました。業務としてはB to Bの活動をさせて頂いております。

**［職務経歴］**

■2011年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：歯科材料・診療機器の特約店営業、販売

◇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 |
| 2011年4月　～現在 | 東京支店　営業部　材料営業係歯科材料販売ディーラー様（特約店）や歯科医院様、歯科技工所様、大学等の研究機関へ歯科材料や診療機器の営業、販売を行う。【営業スタイル】特約店営業（特約店へ訪問し、営業マンへ新製品紹介や店主へ企画打診等）【担当地域】群馬県、茨城県、千葉県全域、都内（世田谷区、荒川区）【取引顧客】担当ディーラー様（特約店）7店舗　営業マン数計82名【取引商品】歯科診療材料、歯科診療機器、技工製品、技工機器**◆営業実績**・2014年度：担当店売上2,234万円（前年対比102%）・2014年度：チーム売上9億8,000万円（達成率103%）・2014年度：投資分野製品CADCAM販売実績1,600万円（材料営業30名中1位）※CADCAM新規採用3件（CAD1台、CAM3台）・2015年度：チーム売上予算10億5,000万円達成見込み・2015年度上半期：投資分野製品Micro Scope販売実績3台 約1,400万円（材料営業30名中3位）　※2015年度通期で7台販売見込み（材料営業30名中2～3位着地予測）**◆工夫した点**・材料製品に関しては現場の現状を特約店営業マンから情報を聞き出し、それを元に市場情報を収集。他社製品切り替えの攻め所を明確化させ、企画を行うことで他社製品から自社製品への切り替えに成功。また、ディーラー営業マンと同行訪問を行い、販売トークの共有やエンドユーザーへの製品紹介を積極的に行い、ディーラー営業マンと協働して新規獲得活動を行うことで、シェアアップ及び売上アップに繋げることができた。・器械の見込み発掘のためにディーラー様主催で器械のセミナーや体験会を企画。ユーザーに対して器械の必要性や生産性を理解して頂くことで購買意欲を喚起。そこで見込みに上がったユーザーに対し、ディーラー営業マンと同行訪問等フォローを密に実施し、大型案件の成約を獲得。結果的に1,600万円の売上に貢献。また、その活動により大規模のユーザーとの関係も持つことができ上顧客の獲得とWIN-WINの関係構築に繋げることができた。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word … 文書作成、提案資料作成時主に利用

・Excel … グラフ作成、関数による表計算、分析

・PowerPoint … 発表資料作成、チラシ、顧客提案資料作成時主に利用

 **[自己ＰＲ]**

**【１】WIN-WINの関係を常に意識した提案型営業活動**

「顧客あっての会社」という顧客第一主義の考えを貫き、WIN-WINの関係構築を図ることを優先にこれまで営業活動をしてまいりました。常に相手の立場に立って物事を考え、密なコミュニケーションを図りながら顧客の課題を明確化させ、それに対しての解決策の提案を行うという、営業の基本姿勢を徹底することは勿論のこと、顧客が設備投資を検討している際には他社比較や導入メリットの試算、資金繰り等のシュミレーションを提示する等、相手にとって有益になるような生きた情報の提供を心がけました。こうした活動により新規顧客の獲得、信頼獲得に繋がるということを学びました。

**【２】個人改善活動の実践と展開**

自分自身を成長させるために、自分自身ができている点と至らない点を洗い出し、それに対して改善施策を立案、実施。このような活動により、自身の能力を高められることを学びました。また、この活動を社員全員が行えば会社にとっても非常にプラスに繋がると学んだため、これからも個人改善活動を継続していくことはもちろんのこと、周囲にもこの活動を広めることで会社全体に良い影響を与えていきたいと考えております。

　（実施例）

・地球環境に貢献するため今までよりも車の運転燃費を気にするようにした。

・提案シュミレーションのテンプレートを作成したため周りに展開した。

・社内の5S徹底を推奨するため、毎日デスクの写真を撮影。デスクが綺麗な方は大堀賞として朝礼時に発表。等

以上