**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、株式会社●●に新卒入社。東京支店、営業課に配属。入社後は3ヶ月間の研修を行い、正式に担当顧客を持つ。2014年9月までは神奈川県、群馬県、栃木県の顧客及び大手塗装用機械工具商社の営業を担当する。2014年10月からは千葉県、茨城県の営業を担当。大手鉄鋼メーカーや化学プラント、火力発電所等に対して営業活動を行う。

**［職務経歴］**

■2011年4月～現在　株式会社●●●（株式会社●●●へ転籍）（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：安全帯・墜落防止機器の製造及び販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月  ～  2014年9月 | 東京支店　営業課に配属本社（個人営業）  【営業スタイル】既存営業　100％  【担当地域】神奈川県を中心に、群馬県、栃木県  【取引顧客】京浜工業地帯を中心とした法人企業  【取引商品】安全帯・墜落防止機器  **◆営業実績**  ・▲▲▲製造株式会社への新規在庫商品提案、展示即売会での拡販等による売上拡大。  （2012年度売上実績：800万円、2013年度：980万円、2014年度：1100万円）  ・2012年度：9500万円　（目標達成率100%）  ・2013年度：1億3600万円　（目標達成率112%）  ・2014年度：1億4700万円　（目標達成率101%） |
| 2014年10月  ～  現在 | 東京本社（法人営業）  【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介  【担当地域】千葉県、茨城県  【取引顧客】大手鉄鋼メーカー、化学プラント、飼料工場、火力発電所等  【取引商品】安全帯・墜落防止機器  **◆営業実績**  ・株式会社▲▲製鉄所、フルハーネス型安全帯への移行に伴う大型需要における受注獲得  （売上金額：1億3000万円、安全帯受注本数：約7000本）※2016年4月～現在  ・鹿島臨海工業地帯における飼料工場への新規開拓（▲▲産業株式会社、▲▲株式会社等）  ・株式会社▲▲製鉄所、フルハーネス型安全帯拡販活動  （累計売上金額：6000万円、累計安全帯受注本数：約3000本）  ・2015年度：1億2400万円（目標達成率100%）  ・2016年度：2億1600万円（目標達成率152%） |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】対面重視の営業**

現在の職場では本来、商社や販売店といった代理店に対する営業活動を基本方針としておりますが、私は何よりも安全帯を実際に使用するエンドユーザーと直接顔を合わせる事を大切にしています。それは安全帯を取り扱う同業他社が多数ある中で、安易な価格競争に陥るのではなく、お客様が何を求めているのかを見極めて、その上で付加価値の高い製品を納得して購入していただくことが真の営業のスキルだと考えているからです。

**【２】先手必勝の営業**

営業としてもう一つ大切にしていることが「スピード」です。誰よりも早く情報を仕入れる、その情報を元にどこよりも早く営業を仕掛ける、そしてスピーディーにお客様の要望に応えていくことを心掛けています。同業他社の製品情報も把握した上で、先手を取った営業や製品PRが出来れば、お客様にはより自社製品の優位性を訴えることが出来ると考えます。

**【３】速攻連打の営業**

一度の訪問・PRだけで終わらせることなく、畳み掛ける様に何度もお客様の元へ足を運びます。その際には必ず商売の有無に関わらず、新しい「ネタ」を用意して行きます。何度も顔を合わせることで、私という1人の営業マンに「ここまで要望に応えてくれるのなら」「この人が勧める商品なら」という信頼を頂き、最後には受注に結びつけます。

**【４】ファンを増やす営業**

私はこれらの営業スタイルを実践し、製品のファン、メーカーのファン、そして「私」という営業マンのファンを増やしていくことで、これまでに日本を代表する鉄鋼メーカーである▲▲株式会社をはじめとした、大型案件の受注を勝ち取ることが出来ました。

これまで現在の職場に入社してから5年間、人の安全に係わる製品を最前線で取り扱ってきました。安全帯という製品は100を超える種類がある中で、安全性はもとより、作業現場、作業内容ごとに様々な要望への対応が求められます。使い易さや性能面、或いは価格など様々なニーズの中からその現場にベストな製品を提案することで、同業他社とシェアの獲得を競ってきました。

その中で私がこれまで実践してきた「対面重視」、「先手必勝」、「速攻連打」、そして「ファンを増やす」という営業スタイルは、ヒアリング能力や提案力、目標を定めて受注に結びつけるための行動力を向上させ、また次のステージにおいても必ず貢献できると確信しております。

ぜひこの力を新たな職場でも活かし、即戦力になれるよう頑張っていきたいと思います。

以上