**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、新卒で株式会社●●に入社。営業として、各種印刷用インキ及び印刷用・塗料用・接着剤用合成樹脂の販売、印刷関連諸資機材の販売に従事しています。

**［職務経歴］**

■2008年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：各種印刷用インキ及び印刷用・塗料用・接着剤用合成樹脂の製造・販売、印刷関連諸資機材の販売

◇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 |
| 2008年4月～現在 | 法人営業部　営業一部　営業二課【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】東京都、埼玉、東北6県、長野県【取引顧客】不特定業界に法人企業　○○社担当【取引商品】インキ製品、機械製品、機械性樹脂製品**◆営業実績**・2013年度　売上高5億8000万円　…予算比105%　前年度比109％・2014年度　売上高5億9800万円　…予算比100%　前年度比102%・2015年度　売上高6億5800万円　…予算比100%　 前年度比105%・2016年度　売上高3億0100万円　…予算比102%　前年度比100% |

**［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】東北6県や長野県を担当エリアとする子会社や代理店の担当**

子会社や代理店の販売促進フォロー、社内調整などを担当。エリア分析による販売計画立案と実行。その地域で影響力の強い顧客に対してシェアが低い場合は重点的に訪問、ヒアリングを繰り返し拡販に努める。

**【２】顧客志向を実践**

一貫して法人営業に携わってきた中で顧客志向の提案を心掛けています。顧客の利益と会社の利益が一致しないケースもありますが、常に顧客と課題を共有し最適な提案をすることが最終的には会社への利益につながると信じ日々行動しております。

**【３】他部門との交流**

ゴルフやフットサルなどで社内の他部門と交流。普段の仕事の時とは違う雰囲気での会話で親交を深める。その際には人数調整や会場への連絡等を担当。

以上