**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、アパレル事業を展開する株式会社●●に新卒入社。専門店卸の既存取引先へのルート営業及び新規開拓営業を10年経験。2015年度よりストラ営業課チームのリーダーに就任。部下2名のマネジメントも経験し、現在に至る。

**［職務経歴］**

■2006年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：オリジナル婦人服及び雑貨の企画・販売・卸

◇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 |
| 2006年4月～現在 | ピエスモンテブランド営業課（現 ストら営業課）に配属営業課（専門店卸部）に配属。営業アシスタントを経験し、取引先との日々のやり取り商品特性等を学んだ後、初年度よりＦＣ3件を含む計20店舗を担当。2007年度より、新規開拓を担当。全国の専門店の他、地方百貨店の自主編集売り場も開拓。2015年度よりストラ営業課チームのリーダーに就任。月の売上管理及び入金管理を行う。【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、テレアポ【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】FC3件を含む計20店舗を担当【取引商品】オリジナル婦人服、雑貨［ブランド詳細］20代後半～トレンドは意識しつつも、デザイン・品質に拘りを持つ女性をターゲットとしたキャリアブランド［ブランド年商］21億円［ストラ卸事業部年商］3.5億円［販路］全国百貨店、駅ビル、イオン系ＳＣ、専門店［人員構成］3名［担当業務内容］・50件の既存取引先の担当・新規取引先開拓のための月2～3回の出張（出張エリアは全国。特に関西と九州）・年4回の展示会への呼び込み及び受注・取引先へのイベント提案**◆営業実績**・2014年度売上実績：12,300万（昨対比109.3％）・2013年度売上実績：11,250万（昨対比114.8％）・2012年度売上実績： 9,800万（昨対比90％）※新規開拓に力を入れるため担当数を減らしたため。 |

**［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】新規開拓業務**

入社2年目より新規開拓を担当し、今迄で180件の取引先を開拓しました（新規取引先の初回展示会発注金額の合計は2億円を計上）。開拓の手法としては、事前情報（専門店のホームページや信用調査会社から入手したデータ）や他メーカーの営業から紹介を受けた店にアポイントを取り、出張計画の大枠を作成します（アポイントを入れすぎると身動きが取りにくくなる為、1日のアポイント数は多くとも４件迄）。アポイントを取らなかったお店に関しては、概観を見て飛び込むかどうかを判断します（予定になかったお店でも現地で良いお店を見つけたら必ず飛び込みます）。

また、百貨店の自主編集売り場やメーカーの運営するセレクトショップにも飛び込み営業を掛けて、展示会への来場を促進し内4件は成約しました（青森・中三百貨店様、宇都宮・福田屋百貨店様、宮崎・橘百貨店様、㈱ラピーヌ様）。**【２】提案型営業**

取引先の売り上げ向上をモットーに店舗のイベント計画の相談、場合によっては企画を提案することもあります。特に、新規店や自社ブランド認知度が低い取引先にはブランドフェアを提案。商品の供給だけでは無く、コーディネイトの提案・店頭配置等のアドバイスを行うことで取引先のブランド　理解度を挙げることに貢献しました。

直近では、福岡県久留米市の取引先様のリニューアルオープン時（9月18日オープン）にタイアップ企画を仕掛け、半月足らずではありますが、9月単月におけるワンコーディネイトで30セットの販売実績を作りました（9月のブランド売り上げは300万で前年比150％でした）。

これまでの営業経験を活かし、新しい環境においても精進していきたいと思っております。何卒宜しくお願い致します。

以上