**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2013年9月～現在　●●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：特殊ガラスの開発・製造・販売、化粧品容器の開発・製造・販売、清掃用ロボットの開発・製造・販売

◇資本金：○○億　売上高：○○億（○○年○○月実績）　従業員数：○○名　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年9月～現在 | 東京本社　FT事業部 営業1部 特殊ガラスの法人営業に従事建材メーカーの営業として、設計事務所や販売代理店への特殊ガラスの製品提案などの職務に従事。製品の買い付けおよび担当店への卸売りなどの職務も兼務。既存顧客だけでなく紹介や飛び込みでの新規開拓も手掛ける。【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介【担当地域】東京・神奈川・千葉・埼玉【取引顧客】設計事務所、ゼネコン、専門商社、代理店、施主等【取引商品】特殊ガラス(板ガラスへ二次加工施し、付加価値を付けて提供)**◆営業実績**・2013年度：2,000万円　　（2013年11月～2014年3月まで）・2014年度：8,500万円　　（部内営業4名中2位）・2015年度：7,000万円　　（部内営業4名中1位）※決算月変更により4～12月まで。・2016年度：8,000万円　　（部内営業4名中1位）**◆工夫した点**・配属時に部門内１の売上（年間5,000万円）を誇る担当先を持つ営業担当者(社歴20年)の退職が決まり、その後任として抜擢。競合他社もいる中、約3年売上維持に努める。・担当顧客との製品勉強会を定期的に企画、実施。加工技術や直近の納品事例等をご紹介。その場で案件相談頂く事も多数あり、好評を博す。 |

■2006年4月～2012年4月　▲▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：石膏を原料とする建築材料の製造・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：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2006年4月～2011年3月 | 東京支店　営業1課東京都および神奈川県を中心提案建材メーカーの営業として担当代理店への内装用建材であるせっこうボードを中心とした建材製品の販売及び工法の提案営業に5年間従事。既存顧客だけでなく紹介や飛び込みでの新規開拓も手掛ける。その後、購買職として商品の主原料である石膏を始めとした原料及びOEM製品の調達業務に従事。【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　【担当地域】東京・神奈川・千葉・埼玉【取引顧客】専門商社、代理店、ゼネコン、小売店、設計事務所、施工業者等【取引商品】主力商品である石膏ボードをはじめとした建築材料**◆営業実績**2008年度：約7億5,000万円（部内5名中1位）2009年度：約6億円　　 　（部内5名中1位）2010年度：約6億円　　 　（部内5名中2位）・販売開始後数年間なかなか売上の伸びなかった商品の知名度の向上および採用数増加を目的とした社内取り組みの際に、区役所、市役所等の建築部門を巻き込み共に地域の建築士会への商品説明会の企画及び実施を社内で初めて行った。採用決定権を持つ建築士へのPRが一度で合理的に実施でき、知名度の向上および採用数増加に成功。この取り組みが社内で評価されモデルケースとなり全国の各営業拠点で同様の取り組みが実施され、該当商品の年間売上は前年比約250％アップの効果を上げた。・同業他社製品の取扱店の切り替えに成功し、年間1,200～1,500万の売上増に成功。・リクルート用冊子の先輩紹介社員欄に営業職代表で掲載。 |
| 2011年4月～2012年4月 | 業務部　業務課【担当業務】 ・主力商品 せっこうボードの主原料となる石膏をはじめとした原料、OEM製品等の調達。 ・原料、仕入れ商品の運搬に必要なトラック、船等の運搬手段の調達および運賃交渉。　 ・仕入、販売伴う支払依頼書、請求依頼書の作成。【担当品目】 ・天然石膏（年間調達総額：約8億円）  ・化学石膏（年間調達総額：約13億円）  ・OEM商品 (年間調達総額：約6,000万円）**◆営業実績**・原料調達における最大の鍵である運賃交渉、契約時期について運搬船の需給の状況、原油の情勢を把握し適切な時期に契約する事で運搬コスト大幅に削減し(前回契約比12.5％ダウン、約1億5,000万円)、利益確保に努めた。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・日商簿記検定3級（●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】ニーズ、問題点把握から解決に導く**

現職では有り物を販売する事もありますが、世界に一つしかない特殊ガラスを提供すべく、建築士の方やお施主様の頭の中にあるイメージを製品として具現化する為に対話を続け、ニーズと問題点を抽出。把握したらすぐにサンプルを作成し提出。提出サンプルから新たな課題の発見。更なるブラッシュアップを重ねたサンプルを作成し、提出し。こうしたやり取りを続け、ご納得頂いた上で製品化し、提供する事に尽力してまいりました。未経験の業種でしたが、こうした試みを重ねた結果、今ではガラスで何かあれば真っ先に問い合わせ頂ける事が増えてまいりました。

前職では、売上や利益を確保する事は念頭に置きながらも、ただ商品をお客様に売るという事だけを考えるのではなく、例えば新築物件への提案の場合はお子様がいる家庭に対しては　健康志向の強い建材の提案、コストの厳しい現場への提案の場合は安価ながらもお客様の要求に最大限に応える工法の提案を行う等、お客様との密な対話の中から潜在ニーズを引き出し、解決に導く事に重点を置いておりました。

前職含め営業を約8年、購買を1年1カ月と売る立場と買う立場の両方を経験。いずれの仕事の際も会社にとって、またお客様にとってベストな選択とは何かという事を念頭に置いて仕事をして参りました。

売る立場であっても、買う立場であってもできるだけ双方が納得した上で商談を行う為に、日頃から密にコミュニケーションを取り、信頼関係を構築してきた自負があります。

**【２】社内外の調整力**

前職においては全国規模の代理店の社内担当として顧客と全国の営業拠点との調整役を担当し、月間売上計画の策定等を行ってまいりました。また購買の仕事においては、原料の購入計画についての調整役として営業部門、製造工場といった現場、そして仕入れ先と密に連絡を取りながら過剰在庫や在庫切れを起こさない様、適切な購入計画を行ってまいりました。

　　以上