**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2009年の大学卒業以来、家業の手伝いながら、2011年にありました東日本大震災の被災地を対象としたボランティア活動を行っており

ました。その時に、何か復興の手助けとなる仕事がしたいと考え、建築資材を扱っている●●株式会社に2012年8月に入社。その後、

東京本部営業部に配属され、既存顧客を対象としたルート営業を行ってきました。

**［職務経歴］**

■2012年8月　～　2016年4月　●●株式会社（正社員）　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：建設足場用クランプの製造販売、金属プレス加工・溶接加工、スエージング加工・その他金属加工

◇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 |
| 2012年8月～2016年4月 | ●●株式会社　東京本社　営業部【担当業務】・ルート営業が8割・新規開拓2割・テレアポ・見積作成・社内環境整備など　自社製品のPRと新商品のPRによる自社商品の拡販【取扱商品】　仮設資材の販売【担当顧客】　ゼネコン・リース業・商社・問屋等 約50社**◆実績**・2013年 実績 1億2千万　2013年度　実績2億5千万円(前年比 約208％)　・2014年 実績 1億4千万　2014年度　実績2億2千万円(前年比 約157％)　・2015年 実績 1億5千万　2015年度　実績2億4千万円(前年比 約160％)　**◆工夫した点**・購買担当者との密なコミュニケーションによる自社商品の拡販・情報収集を重視しており、担当者だけでは無く、機材センターであれば整備担当の方に話を聞き、問屋・金物屋では倉庫番の方にも話を伺うなど、担当者が話さない内容も入手する事を心掛けていました。 |

**［資格］**

・普通自動車第一種運転免許（2006年11月取得）

・高等学校教諭第一種免許状(公民) (2009年3月)

・高等学校教諭第一種免許状(商業) (2009年3月)

**［PCスキル］**

・word (契約書・提案書等で使用)　excel(見積書・報告書等で使用)

 **[自己ＰＲ]**

●●●株式会社での3年間、建築資材のメーカー営業職に従事してまいりました。商品の知識を深め、またお客様への自社の商品の

PR、価格の折衝、新規開拓など、営業職としての様々な経験を積む中で自らの成長を感じる事が出来、それが自身の喜びへと変わっ

ていきました。お客様との対話を常に一番重要な位置づけに置き、雑談から仕事の話まで、様々な話をする中で頼りにされる営業という

事を常に意識して来ました。その中でも私が営業する上で特に心掛けてきたことは3点あります。

1. **同業他社との差別化**

同業他社が多い中で、自社商品と他社商品の差別化を強調し、実際に実物を手に取ってもらい説明する事により、価格だけではなく商品の魅力とコストパフォーマンスの高さを売りにしてきました。また、ホームセンターにおける市場調査、同業他社製品に対する

情報収集を欠かさず行いました。結果、自社の製品の差別化に成功し、売上に繋がりました。

1. **顧客の不満・悩み・課題点を収集**

新規開拓のための情報収集を欠かさず、顧客がどのような立場に置かれているかを把握。資材が不足している等の声、クレーム処

理に対するお客様の不満の認識、お客からの他社メーカーの評判などの情報を収集。納期が遅れている、またクレーム処理に不

満を持っている等の時に、いち早く行動することにより、資材の入替に成功し、新規開拓件数を増やすことが出来ました。

その結果、2013年に比べて、2014年は新規開拓を5件行い、金額にして3000万ほど売上を上げる事が出来ました。

また、ホームページを作成に携わる事により、商品について、更に顧客の理解を深める事にも成功しました。お問い合わせ欄を

作成する事により新規顧客の開拓と顧客の情報収集も積極的に行いました。

1. **顧客の立場に立った考え方**

常にお客様の立場に立った考え方を持つ事により、お客様の信頼を得ていきました。具体的には、取引量に関わらず、

自分の担当しているお客様と分け隔て無くお付き合いをさせて頂くことで、需要の無いお客様に対しても情報収集も出来、

お客様からお付き合いのあるお客様を紹介して頂くという事もあり、さらに売上に繋げる事が出来ました。

今まで学んできた事を生かし、さらに多くの経験を御社で積み、自らの目標をさらに高く持てるよう頑張る所存です。

何卒よろしくお願いいたします。

以上