**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●●に入社をし、頭髪化粧品メーカーとして美容室向けの商品を取扱い、代理店営業をしております。美容室の課題を把握し、自社商品と他社商品の違いを代理店に向け、市場から落とし込み、同行営業を中心に、担当代理店の売上を上げることに専念しています。日本で第一位の美容代理店である株式会社GAMOでは、毎年前年比120%以上の伸長をさせ、実績を出すことができています。

**［職務経歴］**

■2011年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：頭髪化粧品の製造販売(業務用パーマ液、ヘアカラー、シャンプーなどヘアケア商品全般)

◇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 |
| 2011年4月～現在 | 横浜支社　営業職　代理店の担当として、代理店営業に従事しました。代理店の営業マンと同行をし、美容室向け商品の提案営業、販促企画を行いながら、売上向上に努めております。2015年からは、新人教育にも携わり、チームのマネジメントを担っております。【営業スタイル】代理店営業【担当地域】神奈川県、福島県、静岡県【取引顧客】美容代理店、美容室【取引商品】自社頭髪化粧品**◆営業実績**【担当代理店】株式会社GAMO　3店舗担当・2014年度実績：3600万円　前年度対比120%・2015年度実績：4920万円　前年度対比136%・2016年度実績：6840万円　前年度対比139%【担当代理店】SPC　福島県エリア13店舗・2013年度実績：3120万円　前年度対比107%・2014年度実績：3480万円　前年度対比115%・2015年度実績：4250万円　前年度対比122%・2016年度実績：5310万円　前年度対比124%【OEM実績】美容室ラジャグー　（7店舗）　※新規開拓サロン・シャンプー：2種類・トリートメント：2種類・ワックス：4種類・新規導入実績：350万円　※OEM商品導入金額1位となり、社内表彰受賞 |

**［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

 **[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決の営業スタイル**

美容業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客の情報をしっかり把握する必要があります。その上で顧客の現状の課題確認をし、美容代理店や美容院がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案をしています。その結果、顧客との太い信頼関係を作るという営業スタイルを習得し、前年度対比120%という数字を残すことができました。

**【２】目標を達成するための行動力**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、それを確実に実行するように心がけています。美容業界は常に新しい商品が発売されるため、担当代理店への情報スピードを意識しました。商品の発売前には必ず全代理店へ足を運ぶようにしたことで、新商品の導入金額は高い数字を常に残すことが出来ています。

**【３】オンリーワン提案**

一般商品の質が上がり、プロ用商品のWeb流出が止められない世の中となっていたので、美容室唯一の商品を作るためのOEM事業に力を注ぎました。美容室のための資料を徹底的に作りこみ、ターゲットを絞った営業活動を行った結果、売上が一切なかった美容室から、350万円の初回導入の案件を頂き、成功事例として、表彰を受け、全社に共有しています。

今まで営業職を経験し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても戦力として貢献できるよう、努力したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上