**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。担当代理店では前年比を130％伸長させ、100社中4位という実績を上げることもでき、2012年からは主任として部下のマネジメントも行っています。

**［職務経歴］**

■2008年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇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 |
| 2008年4月～2010年3月 | 東京支社1部　営業職　配属上司が担当している代理店の補佐として、行動をしました。代理店営業と同行をし、美容室向け商品の提案営業をすることで、自社商品の拡販に努めました。【営業スタイル】代理店営業【担当地域】群馬県、長野県、新潟県【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**・2009年度：年間売上　2300万円　前年対比115％ |
| 2010年4月～2012年3月 | 東京支社5部　営業職　配属代理店の拠点担当として、部下と協力をし、代理店営業に従事しました。代理店営業と同行をし、美容室向け商品の提案営業をしながら、新人教育にも携わりました。【営業スタイル】代理店営業【担当地域】東京都、群馬県、長野県、新潟県【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**・2010年度：年間売上　12000万円　前年対比120％　・2011年度：年間売上　15000万円　前年対比125％・2012年度：年間売上　17000万円　前年対比113%**◆工夫した点**2011年度まで代理店の拠点担当として、担当を持ち始めると同時に新人教育にも携わるようになりました。自身の商談に同席、社内でのロープレを行い、他の新人よりも早く独り立ちをさせるよう、関わりました。2012年度からは拠点担当からメイン担当となり、昨年対比113%という実績を上げ、主任に昇格いたしました。 |
| 2012年4月～現在 | 大宮支社　営業職　配属代理店のメイン担当として、部下と協力をし、代理店営業に従事しています。拠点担当からメイン担当になったことで、数字の分析をするようになり、改善策の提案をしています。部下の適正を見極め、拠点を割り振り、代理店に対し、細かいサポートをしています。【営業スタイル】代理店営業【担当地域】東京都、群馬県、栃木県、宮城県、山形県、長野県、新潟県【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**・2013年度：年間売上　18000万円　前年対比105％・2014年度：年間売上　22000万円　前年対比122％　・2015年度：年間売上　25000万円　前年対比113％**◆工夫した点**代理店のメイン担当となったことで、拠点担当とは異なり、代理店1社の管理の徹底が今までより重要となります。前任者の営業担当に細かく代理店のことを確認し、売上が伸びていない現状打破を行うため、数字の分析から入りました。改善案を的確に指摘し、前年対比113%の25000万円の実績を出すことができ、代理店100社中4位に入賞しました。拠点担当を任せている部下とも常に情報共有をし、全員で同じベクトルに向かい、行動できた結果だと思っております。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・小型船舶操縦免許2級（●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し、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ました。

**【２】目標に対し、逆算して物事を考える**

毎年度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ることにこだわっています。その結果、毎年の目標達成を実現することができ、100社中4位という実績を出すことができました。

**【３】マネジメント業務**

チームの達成を目指し、メンバーとの深いコミュニケーションを図り、定期的なチームミーティングを行い、進捗管理・フォローを行っています。部下の抱える問題を早期に発見することができ、チームとして昨対比の達成を実現し、チーム全員で予算必達をすることができました。

以上