**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、●●株式会社に入社。主に一般顧客向けに家庭用医療機器の提案販売営業を行っております。その中でも体験型販売を担当し、全国のスーパーマーケットやショッピングセンターにブースを設置させていただき、来店された方へのお声掛けからクロージングまでを一貫し、二人一組のペアで行いました。ターゲット層を明確にした集客方法を自身で考え、実行し、1日平均20名集客目標のところ、40名以上の集客に繋げることが出来ました。その後、店舗開発課に異動し、主に新規開拓営業に従事しております。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：家庭用医療機器（高電位治療器）の企画、開発、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 |
| 2014年4月～2016年3月 | 本社営業部 企画営業課に配属　体験型販売営業職に従事全国のスーパーマーケットやショッピングセンターに来店される方を対象に、家庭用医療機器の提案販売を行ないました。ブースでの体験型販売となり、新規集客からクロージングまで一貫し、二人一組で3ヶ月間の期間内で販売を行いました。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：お声掛け【担当地域】全国【取引顧客】スーパーマーケットやショッピングセンターに来店される一般のお客様【取引商品】家庭用医療機器**◆営業実績**・集客数：1日平均40名（社内目標20名/社内平均20名）　達成率200% |
| 2016年4月～現在 | 本社 店舗開発課に異動異動後は主に新規開拓営業を担当し、スーパーマーケットやショッピングセンターへの契約交渉を担当致しました。以前ブースを作らせて頂いた店舗様の掘り起こし業務や、テレアポ、飛び込み営業を中心とした新規開拓も行いました。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み【担当地域】全国【取引顧客】スーパーマーケット、ショッピングセンター【取引商品】ブース設置のための契約**◆営業実績**・新規契約数：上半期予算1件　実績4件　達成率400% |

**［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]**

数字に対する意識と自身の成長を意識して仕事に励んでおります。今まで二つの部署を経験致しましたが、その両部署で共通していたことは、どちらも新規顧客に対しての営業ということです。企画営業課で個人顧客の集客を行っていた際は、お客様に「何故必要なのか」「この商品があることで生活がより良くなる」というイメージを持ってもらえるように話すことにより集客し、それを販売担当に繋げ、二人一組で実績を上げてきました。

店舗開発課で法人顧客の新規開拓営業を行っていた際は、今まで開拓出来ていない店舗様に対し、利益額や利益率などの実数字を用いるなど、個人顧客の時とは全く違う提案方法を行なうことにより、生産性も上げることができ、結果として予算対比400%という実績を残すことが出来ました。

また、部署が変わった当初は仕事が思うように行かず、苦戦したこともありましたが、負けず嫌いの性格のため、自身の予算の倍を目標として掲げて行動し、かつプロセスを重視した結果、目標以上の実績を残すことが出来ました。

今まで営業職を担当し、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、努力致します。よろしくお願い申し上げます。

以上