**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●●に新卒入社。営業職として新車・中古車の販売・リースの携わってまいりました。とにかく同期に負けない、追い越すというプライドを持ち、1日200件以上の飛び込み訪問を自分にノルマと課し活動してまいりました。実績として1年次、2年次共に、開拓営業における年間賞を受賞することができ、現在も同期の中で1位を継続しております。

**［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：●●車（新車・中古車）の販売・リース、自動車整備・修理、損害保険代理店、携帯（●）の販売

◇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  ～  現在 | 中野店に配属  【営業スタイル】新規営業　100％（法人80％　個人20％）　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】杉並区（和田、高円寺、阿佐ヶ谷）  【取引顧客】管理客（法人97社、個人57名）  【接客件数】1日平均100件  【取引商品】新車・中古車の販売・リース、自動車整備・修理、携帯  **◆営業実績**  ・2014年度:　開拓入庫数25件　※同期16名中1位（年間開拓入庫賞受賞）  　　　　　 　開拓販売数 3件　※同期16名中1位（年間開拓販売賞受賞）  ・2015年度:　開拓入庫数35件　※同期16名中1位（年間開拓入庫賞受賞）  　　 　　　　開拓販売数10件　※同期16名中1位（年間開拓販売賞受賞）  ・2016年度:　開拓入庫数20件　※現在同期16名中1位  　　　　　　 開拓販売数29件　※現在同期16名中1位 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・中学校教諭一種免許状（保健体育）（2014年3月）

・高等学校教諭一種免許状（保健体育）（2014年3月）

**［PCスキル］**

・ワード（会議資料作成）

・エクセル（表計算、関数、ピポットテーブル）

・パワーポイント（提案資料作成、社内プレゼンテーション資料作成）

**[自己ＰＲ]**

**【１】継続力**

私は、配属直後から上司に「とにかくお客様を増やすこと」という言葉をいただきました。同期と比べると、周りは150～200件の引継管理客がいる中、私は32件という大きな差がありました。しかし、新人期間は焦らず、根気強く、開拓に集中しました。開拓から取引先を増やすことは容易ではありませんでしたが、新人の頃は1日200件以上の飛び込み訪問をノルマに活動しました。とにかく同期に負けない、追い越すというプライドを持ち、仕事をこなしました。実績として1年次、2年次共に、開拓営業における年間賞を受賞することができました。現在は154件まで管理客を増やし、同期が抱えている管理客数に追いつきました。根気よく継続的にアプローチを行い、信頼関係を築くことを得意としております。

**【２】考えを実行する力**

私は中学校から大学まで、10年間陸上競技を行っていました。そこから学べたことは、挨拶やマナーなどの礼儀はもちろんのこと、自分が思い描くゴールまでの目標を段階で分け、計画を実行する力です。目標を立てることは誰でも簡単にできますが、実行することはなかなか難しいものです。しかし、陸上競技を通して、記録が伸び悩んでいる時こそ、計画通りに行動を起こせていないという事を学んだため、試行錯誤の試す、行動するという事は、私の中で最も大切にしている事です。

**継続力、考えを実行する力**の2つが私の長所になります。この長所は貴社におきましても、必ず良い方向に働くと考えます。そしてまだまだ私の足りない部分を成長させ、貢献できるよう精進してまいります。何卒宜しくお願い致します。

以上