**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒で●●という営業会社の営業部で新規事業の立上げメンバーに抜擢され、電力自由化に伴い切り替えの提案で主に新規開拓をしています。電力会社の切り替えの提案だけでなくLEDや空調などのセット販売で成果を上げ、入社3年目で係長に昇格しました。今年の4月からは新商材の販売を任され日々販売方法を詮索中になります。

**［職務経歴］**

■2014年6月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：電力供給ならびに省エネ商品販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年6月～2015年3月 | PCM 事業部高圧電力の事業所に電力販売によるコスト削減の提案【営業スタイル】新規開拓 95％・既存顧客 5％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】全国【取引顧客】高圧電力の事業所【取引商品】高圧電力のコスト削減の提案、電力コンサルティングのアポ取り**◆営業実績**・2014年度 目標営業利益 240 万円／実績 350 万円／達成率 140％**◆工夫した点**テレフォンアポイントでアポイントを取る仕事をしていました。お客様の声を頼りに「何を考えているのか」「どう答えればこの方はご理解出来るか」など相手の立場になり、考えながら電話をしていましたので、お客さんの反応などを感じ取る感覚は優れています。 |
| 2015年4月～2016年3月 | PCM事業部 主任主任へ昇格（部下：営業 4 名）【営業スタイル】新規開拓 95％・既存顧客 5％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】全国【取引顧客】高圧電力の事業所【取引商品】高圧電力の電気料金削減の提案、電力コンサルティングの営業**◆営業実績**・2015 年度 目標営業利益 3,355 万円／実績 4,116 万円／達成率 122％**◆工夫した点**自分の考えで行動する所です。 グループの営業マン約 250名中5位になりました。弊社は即決型営業ですが、即決よりも売上を上げる事を考え、あえて2度訪問する戦略を取り、大手企業との契約をまとめたり、中小企業には2度訪問する場合はセット販売で1件あたりの単価を上げる事が出来たので上位に入賞する事が出来ました。 |
| 2016年4月～2017年3月 | 係長へ昇格（部下：営業 10 名）【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】全国【取引顧客】高圧電力の事業所【取引商品】高圧電力の電気料金削減の提案、電力コンサルティングの営業　**◆営業実績**・2016 年度 目標営業利益 5,180 万円／実績 5,415 万円／達成率 85％　※前年度対比107％**◆工夫した点**営業として数字を持ってくる一方でチームのマネジメントも必要なりましたので、全て自分でするのではなく、部下を上手く使い部下の育成などを考えて営業活動を行いました。目標には届きませんでしたが前年度対比 107％で着地することができました。 |
| 2017年4月～現在 | マーケティング事業部【営業スタイル】既存営業　100％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】既存顧客の業務用エアコンを使用している事業所【取引商品】業務用エアコン**◆営業実績**・2017 年度4月分 目標営業粗利 1,150 万円／実績 1,080 万円／達成率 93％**◆工夫した点**今年度からエアコンを販売するとの事で営業手法の確立を任されています。全て手探りで日々営業活動をしていますが 1ヶ月間営業をしてきて、ある程度確立出来たので来月は結果を出し、営業手法を確立させます。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・税理士簿記論（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、IT、医療、流通、官公庁と多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

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、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、毎年の目標達成を実現。

**【３】 マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、チームとして×××％の達成を実現。

以上