**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、各種ソリューションを提供している○○株式会社に入社。まだ創業間もないベンチャー企業にて、営業職としてLED

商品を用いた省エネの提案営業を行いました。テレアポや飛び込みによる開拓により、幅広い業界の顧客に対してアプローチをかけ、

目標予算達成に向けて努力致しました。また、現在ではサブマネージャーとしてマネジメントも経験しております。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　○○株式会社（正社員）　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：法人向け各種ソリューション

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2016年9月 | ○○に配属　営業職として従事配属後は法人企業様宛てに省エネの観点からLED商材の提案営業に従事。【営業スタイル】 新規営業　100％（テレアポ、飛び込みによる新規開拓）【担当地域】 関東一帯【取引顧客】 法人企業や飲食店など【取引商品】 LEDを用いた省エネ対策の提案**◆実績**・2016年4月度：予算 120ポイント　実績 207ポイント　目標達成率 172.5％・2016年5月度：予算 120ポイント　実績 108ポイント　目標達成率 90.0％・2016年6月度：予算 120ポイント　実績 147ポイント　目標達成率 122.5％・2016年7月度：予算 120ポイント　実績 112ポイント　目標達成率 93.3％・2016年8月度：予算 120ポイント　実績 248ポイント　目標達成率 206.7％・2016年9月度：予算 120ポイント　実績 209ポイント　目標達成率 174.2％※粗利1万円につき1ポイントとして換算し、自己アポから成約に繋がった場合は全額自分の数字に、コールセンターでのアポ取得での成約の場合は半額が自分の数字になるというシステムです。 ※上記の成績を評価され、アシスタントマネージャーに昇格。 |
| 2016年10月～2016年4月 | アシスタントマネージャーに昇格 昇格後も引き続き、営業職として従事。**◆実績**・2016年10月度：予算 150ポイント　実績 127ポイント　目標達成率 84.7％・2016年11月度：予算 150ポイント　実績 127ポイント　目標達成率 84.7％・2016年12月度：予算 150ポイント　実績 246ポイント　目標達成率 164.0％・2017年1月度：予算 160ポイント　実績 175ポイント　目標達成率 109.4％・2017年2月度：予算 170ポイント　実績 130ポイント　目標達成率 76.5％・2017年3月度：予算 180ポイント　実績 247ポイント　目標達成率 137.2％・2017年4月度：予算 200ポイント　実績 224ポイント　目標達成率 112.0％※上記の成績を評価され、サブマネージャーに昇格。※2016年10月に交通事故に遭い、治療を続けながらの営業であったため、10～11月間で営業成績が一次的にダウンしております。 |
| 2016年5月～現在 |  サブマネージャーに昇格　 昇格後は部下のマネジメントも担当しつつ、自身の数字も追うプレイングマネージャーとして従事。 まだマネジメントには慣れておりませんが、毎日試行錯誤をしながら取り組んでおります。**◆実績**・2017年5月度：予算 330ポイント　実績 245ポイント　目標達成率 74.2％**◆工夫した点**様々なソリューションを提供する会社にて、私はLED部門を担当しておりました。省エネの観点から顧客に対し、LED照明に切り替えることにより、どれくらいのコスト削減になるかをしっかりと提案し、ご成約に繋げてきました。また、ほとんどの企業・飲食店で照明を使っているため、幅広い業界に対して泥臭くアプローチをかけ、本当にお客様にとってプラスになる提案を心がけることにより、毎日最低でも1件は成約に繋げております。 |

**［資格］**

・普通自動車第一種運転免許（2013年3月取得）

・中学校教諭一種免許状（国語）（2015年3月）

・高等学校教諭一種免許状（国語）（2015年3月）

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

新卒で現職に入社し、約2年間に渡り営業経験を積んでまいりました。主に新規開拓を担当しておりましたので、テレアポや飛び込みなども経験しております。また、業界によってお客様が抱える悩みも違うため、あらゆる角度からの提案を心がけ、お客様先のコストダウンにつながるように努力し、成約に繋げてまいりました。この経験を活かし、貴社におきましても早期の段階で戦力となれますよう、常に精進していきたいと考えております。それではどうぞ宜しくお願い致します。

以上