**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、東京ガスグループ●●に新卒入社。ガス、電気、水道、リフォームを通じてエンドユーザー様、賃貸オーナー様、不動産会社の方々向けの提案営業に従事。また、バスツアーの企画、実行、引率、料理教室の企画実行、イベントの企画・集客・実行などを通し、長く深い顧客との信頼関係構築と新規顧客獲得に努めてまいりました。

**［職務経歴］**

■2011年4月～2016年10月　東京ガスグループ●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：リフォーム事業、ガス事業、水周り事業、電気関連事業、エコ関連事業、ネットショップ事業

◇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 |
| 2011年4月～2016年10月 | 法人営業部　【営業スタイル】新規営業６０％　既存営業４０％※新規開拓手法：飛び込み営業、ポスティング（80％）、電話でのお問い合わせ（20％）【担当地域】一都三県【取引顧客】エンドユーザー、賃貸オーナー、不動産会社【取引商品】ガス、電気、水道、リフォーム【業務内容】・新規顧客開拓および訪問、見積、提案・商品の受注発注業務・施工管理・イベント企画、集客、実行（バスツアー、料理教室など）・ケアマネージャ指導のもと、エンドユーザーへの福祉用具の導入**◆営業実績**・2014年度：年間総売上 約600万円（予算達成率160％）・2015年度：年間総売上 約1500万円（予算達成率300％）・2016年度：年間総売上 約600万円（予算達成率120％）**◆工夫した点**2014年11月：福祉用具専門相談員 取得→資格取得により、介護保険を利用した住宅改修や利用者様のお身体に合ったサポート用具のご提案をさせて頂きました。 |

**［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]**

5年間の営業目標に対して、90～100％以上の売り上げ達成できるように努めてまいりました。また、経年取替リストの抽出、時間が空いた時はお客様宅訪問、最新商材の情報収集に努め、その時々でお客様の生活スタイルに合った商品をご提案させて頂きました。この行動や努力が業績に繋がったのだと思います。御社でも前職で培った目標達成力と仕事への貪欲な姿勢を活かしていきたいと思っております。