**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、出版専門商社会社である株式会社●●に新卒入社。営業職として、北関東のリージョナルチェーンや大手雑貨系書店チェーンを担当し、売上分析による企画提案や、新刊仕入業務などを行っております。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：書籍、雑誌、教科書、その他の出版物の取次販売、並びにこれに関する物流業務

◇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 |
| 2015年4月  　～  2016年3月 | 首都圏特販第二Ｇ  【担当業務】  北関東エリアにあるリージョナルチェーンを担当しました。主な業務は、担当店舗の分析を行い、  店頭の売上を上げるための施策提案をすることです。良好書の確保や店舗レイアウトの変更など、  店頭売上を上げる為に、どのような施策提案をすれば良いかを日々考え営業活動に取り組みました。  **◆営業実績**  2015年9月期送品実績　前年比112.4％達成  **◆工夫した点**  売上げ不振のジャンルに対してどこに問題があるのかを分析し、改善の為の施策で結果が出た時が  一番やりがいを感じました。全国平均より-2.6％低くなっていたPCジャンルの売上減少を補うために、在庫の見直しを行い、良好書を中心としたフェアの提案を行いました。その結果、翌々月のPC  ジャンルの売上で全国平均+2.1%の実績を出せました。さらには、フェアや良好書などの送品を行い、9月期送品実績で前年比112.4％を達成することが出来ました。 |
| 2016年4月  　～  現在 | 特販三部第一Ｇ  【担当業務】  全国380店舗の雑貨系書店チェーン（ヴィレッジヴァンガード）を1人で担当し、新刊書籍のバイヤー  業務や店舗の売上改善の企画提案を行いました。各々の書店の立地・規模・客層・地域特性等様々な要素を把握・吟味し、情報提供・商品手配・構成提案を行いました。遠隔地も担当している為、普段から地域毎の周辺情報のチェックを行い、こまめなコミュニケーションと情報共有を心掛けて業務を行いました。  **◆営業実績**  ・特販法人（売上高100億円以上）専任担当抜擢  ・2016年度上半期予算達成（前年比103.2％達成）  **◆工夫した点**  1年次のフェア提案の実績・店頭分析力が評価され、入社2年目で売上約460億円を超える大手雑貨書店であるヴィレッジヴァンガードチェーンの専任担当に抜擢されました。売上100億円を超す大型法人を1人で担当するのは、同期35名の中でも私だけとなります。取引先書店からは、注文品の手配に始まり、品揃えや店舗レイアウトの相談、イベント開催の打合せやシステム導入の検討等、大きなことから細かなことまで、常に問合せや相談を頂きました。必要に応じて担当部署や上司・先輩・後輩の力を借りながら対処していきました。  具体的な成果としては、本部バイヤーから仕入権を一任されることに成功。本部バイヤーに対し、ある幼児向けのコミックを仕入れることを提案し、チェーン全体で1600部仕入れる事を了承して頂きました。  この商品はチェーン全体の書籍販売数ベスト10に入るヒット商品となりました。 その結果、本部バイヤーの信頼を獲得し、新刊書籍のバイヤー業務を一任されるようになりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・初級障害者スポーツ指導員（●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]**

私は取引先からの信頼を得る力に長けております。真面目な人柄だけではなく、データや流行を分析した商品提案や企画提案を行い、実績を上げて信頼を獲得しました。

私が担当している雑貨系書店（ヴィレッジヴァンガード）の本部バイヤーに対し、ある幼児向けのコミックを仕入れることを提案。最初は難色を示されたのですが、商品内容や類似雑貨の好調さを説明し、チェーン全体で1600部仕入れる事を了承して頂きました。

発売2ヶ月で消化率85％を達成し、この商品はチェーン全体の書籍販売数ベスト10に入るヒット商品となり、その結果、本部バイヤーの信頼を獲得し、新刊書籍の仕入業務を一任されるようになりました。

以上