**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、OA機器、通信機器を含めたオフィスサプライに関するトータルソリューションを提供する株式会社○○に入社。法人企業向けの新規・既存営業を経験し、その中で四半期賞なども獲得することが出来ました。その後、輸入食品の販売を行う株式会社○○に入社。前職同様、新規・既存両方の営業を担当し、顧客に寄り添った泥臭い営業を行うことにより、前年度比120％の実績を残すことが出来ました。

**［職務経歴］**

■2013年7月～現在　株式会社○○（正社員）　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：食品、機械、日用雑貨品輸出入卸売販売

◇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 |
| 2013年7月～現在 | 本社営業部に配属　営業職として従事配属後は営業職として、韓国より輸入した食品の国内販売営業を担当致しました。【営業スタイル】 既存営業 30％　新規営業 70％（テレアポ、手紙による新規開拓）　※新規開拓件数：8件【担当地域】 関東一帯、新潟県、長野県【取引顧客】 外食チェーン店やスーパー、カタログ通販会社など　約50社【取引商品】 韓国キムチ、ナムル、コチュジャン、タレ（PB商品）など**◆実績**・2013年度：年間予算 1,000万円　実績　1,105万円　目標達成率 110％・2014年度：年間予算 1,500万円　実績 1,850万円　目標達成率 123％・2015年度：年間予算 3,600万円　実績 3,500万円　目標達成率 97％・2016年度：年間予算 4,000万円　実績 4,200万円　目標達成率 105％・2017年度：年間予算 4,500万円　実績 2,500万円　目標達成率 55％　※期の途中のため**◆工夫した点**・スケジュールの合間で飛び込み営業を実施し、新規顧客の開拓を行った。・流行のお店などに積極的に足を運び、情報収集を行った。・自社商品と様々なジャンルの食材を調理して、チラシを自ら作って配布した。・既存商品でないものでも、お客様のニーズに合った商品は積極的に輸入した。・問屋様との関係性を深めて、新しい業態などの情報をいち早く入手するようにしていた。・他社メーカーとの繋がりを大切にし、コラボレーションをして販促活動を実施（冷麺＋キムチなど）・既存のお客様から新しいお客様を紹介していただくことに成功する。 |

■2010年4月～2012年4月　株式会社○○（正社員）　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：システムインテグレーション事業／コンピューター、複合機、通信機器、ソフトウェアの販売および受託ソフトの開発など

◇資本金：○○億○○万円　売上高：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○年○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月～2012年4月 |  神奈川営業部 厚木支店に配属　営業職として従事配属後はOA機器やその周辺機器の提案営業を担当致しました。【営業スタイル】 既存営業　30％　新規営業　70％（テレアポ、飛び込みによる新規開拓）※飛び込みは多い時で1日100社訪問致しました。【担当地域】 神奈川県厚木市【取引顧客】 エリア内の法人企業　約100社【取引商品】 複合機、ビジネスフォン、パソコン、LED蛍光灯、会計ソフト、セキュリティーソフト、たのめーるなど**◆実績**・2010年度：年間予算 3,000万円　実績 4,500万円　目標達成率 150％・2011年度：年間予算 4,000万円　実績 4,750万円　目標達成率 118％※2010年8月～2010年12月の4ヵ月間で予算達成200％を連続達成し、四半期賞を獲得※2010年5月～7月の3ヵ月間で新規口座51件の開拓に成功し、新人500人中10位入賞を果たす※2010年度：新入社員500人中7位入賞を果たし、新人賞を獲得**◆工夫した点**・お客様との関係を大事にし、自己紹介チラシを作るなど、物を売る前に自分自身を売り込むことに専念する。・まずは小さいものから購入していただき、関係性を作るために長期的なフォローを実施。そこから、オフィスで売り込みができる商品を一括で納品させていただくことに成功する。・既存のお客様から新しいお客様を紹介していただくことにも成功する。 |

**［資格］**

・普通自動車第一種運転免許（○年○月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

私の強みは「行動量の多さ」です。

私はIT業界から食品業界に転職した経緯がございます。その為、現職に入社した当時、周りと比べて業界知識や人脈が全くない状態でした。そこで、その状況をいち早く補うため、「誰よりもテレアポと訪問数を増やす事」を目標として置き、営業活動を行いました。営業という仕事は、商品力・提案力・価格など、様々な要因が絡んできますが、それらを最大限に活かすのは行動力だと考えております。

現職では、過去に先輩社員が営業しても導入にならず、諦めていたユーザーに対して何度も足を運び、商品情報、イベントの情報の連絡

など、長期的なお客様との信頼関係を築くことで努力が実を結び、商品の導入に至ったことは大きな自信にも繋がりました。また、このような新規開拓営業を積極的に行うことにより、営業実績においても昨年対比120％を達成することも出来ました。

上記の経験を通じ、簡単に諦めず、強い思いがあれば導入出来るということを実感しました。今後貴社におきましても、社内で誰よりも行動し、活躍できる存在になりたいと思っております。どうぞ宜しくお願い致します。

以上