**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、株式会社●●へ入社をし、さいたま営業所へ配属されました。入社2年目から営業職に就き、当初は既存客のルート営業を中心に活動し、営業3年目から現在に至るまでは既存客の他に、新規顧客の獲得もおこなってまいりました。現在は、訪問、見積り獲得、提出、訪問と繰り返し、規模の大きな物件を獲得していくという営業スタイルで、目標達成に向け、営業所を引っ張っています。

**［職務経歴］**

■2008年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電設資材・電子機器・情報通信機器・環境関連機器卸販売

◇資本金：3億2,000万円　売上高：225億円　従業員数：294名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2008年4月  ～  現在 | 法人営業部　さいたま営業所  【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】さいたま市内、北埼玉  【取引顧客】町の電気工事店　大小含めて約50社　+　新規6社  【取引商品】電設資材  **◆営業実績**  ・2015年度目標売上1億4,000万円　/実績1億4,300万円　/達成率102％（3位／6名中）  ・2016年度目標売上1億8,000万円　/実績1億1,810万円　/達成率100％（1位／6名中）  **◆工夫した点**  ・新規活動は主に飛び込み営業が主流の会社でした。初回の慣れない状況から、新規獲得に至るまで粘り強く訪問することで得意先を獲得し営業所では常にトップの数字をあげてきました。  ・見積り作成から、提出、アフターフォローまで徹底して行い、注文を頂く確率をあげてきました。  ･広いエリアを担当しており、様々な地域の特性を生かした提案ができます。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（●年●月取得）、家電アドバイザー【AV情報家電】（2007年11月）

**［PCスキル］**ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】粘り強さ**

最初は販売がのばせなかった得意先へ継続的に訪問し、信頼関係を構築し実績を上げていきました。引き継いだ得意先は休眠顧客が多かったため、足繁く通い、ヒアリングから弊社ができることを問うことで提案に繋げ、徐々に実績として上げました。その結果、大規模案件の獲得につなげることができ、主任として昇格をすることができました。

**【２】周囲を巻き込む力**

顧客の期待に応えるため、周囲と協力をし、ひとつのミッションを成し遂げていくことを繰り返し行っています。顧客から悩みを聞き出し、メーカーや工事店と協力をし、プランニング依頼をすることで実現化に成功、顧客からも喜びの声を頂きました。LEDにおける成功事例を出したことで、社内での共有をし、売上の貢献に繋がりました。

以上