**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、歯科技工物の販売および歯科医院のコンサルティングを行う株式会社○○に入社。同期の中では毎月1位の成績を獲得し、かつ年間売上でも全社員約250名中2位の営業成績を残すことが出来ました。その後、産業用電機機器の販売を行う○○株式会社に入社。

既存顧客の深耕開拓を行いながら新規開拓営業も行い、担当を持ち始めた2015年度からはほぼ毎月目標数字を達成し、2016年度からは

ロボット販売推進担当として、より大きな責任を持って業務に取り組みました。

**［職務経歴］**

■2013年4月～2014年4月　株式会社○○（正社員）　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：歯科技工物の販売、歯科医院のコンサルティング業務

◇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 |
| 2013年4月～2014年4月 | ○○営業所に配属　営業職に従事入社後は自社オリジナルの商品の営業をはじめ、歯科技工物の営業、医院環境のコンサルタントなど、歯科に関すること全般を担当させて頂き、競合他社との差別化を図り、営業以外のお話などもさせて頂いておりました。【営業スタイル】 新規開拓 30％　既存営業 70％【担当地域】 港区、中央区、江東区【取引顧客】 担当エリア内の歯科医院 約60社を担当【取引商品】 歯科技工物および歯科に関わる全般**◆実績**・2013年5月： 営業実績 870万円　目標達成率 130％　前年度比 151％・2013年9月： 営業実績 1,250万円　目標達成率 180％　前年度比 210％・2013年12月：営業実績 1,100万円　目標達成率 160％　前年度比 180％・2014年3月： 営業実績 1,000万円　目標達成率 150％　前年度比 180％**◆工夫した点**常にお客様が今、何を望んでいらっしゃるのかをじっくりとヒアリングし、そのニーズにお答えできる提案を行うことに注力致しました。また、顧客先に足繁く通うことにより、自分という人間を信用していただき、何かあったらすぐにお声掛けをいただける関係作りを行いました。その結果、2013年5月から退職する2014年4月まで、毎月同期の新入社員の中では1位の成績を収めることができ、年間の総売上では全社員約250名中第2位の営業成績を収めることができました。 |

■2014年6月～現在　○○株式会社（正社員）

◇事業内容：産業用電気機器の販売、制御システムの設計・製作、ケーブル加工

◇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 |
| 2014年6月～ 現在 | ○○課に配属　営業職に従事入社後は株式会社○○電機の一次代理店として、生産現場で使用する産業用ロボットの販売、それに伴う周辺設備の設計、製造販売(製造は協力会社)、生産性を向上させるための提案(IOT関連など)をメインに営業活動を担当致しました。また、2016年度からはロボット販売推進を担当しておりました。【営業スタイル】 新規営業　20％　　既存営業　80％※新規開拓はテレアポにて行っております。【担当地域】 全国各地　※その中でも北関東、特に群馬県をメインで担当【取引顧客】 各製造メーカーなど 約50社を担当【取引商品】 各種モータ、インバータ、コントローラ、ロボット等の産業用電機品**◆実績**・2015年9月：営業実績 3,438万円　目標達成率 170％・2016年3月：営業実績 8,402万円　目標達成率 420％※2015年度：営業実績 1億9,957万円　目標達成率 130％・2016年5月：営業実績 2,692万円　目標達成率 130％**◆工夫した点**前職同様、まずは顧客との関係構築に注力致しました。担当している顧客は北関東（特に群馬）が多かったのですが、出来る限り直接顧客際に訪問し、現在抱えている問題点を自身の目で確かめ、その上で解決案のご提案を行いました。また、販売元メーカーである○○電機の担当者とも深い関係構築を行い、何かあった際にすぐに協力をしていただけるような体制を整えました。その結果、2015年度以降、ほぼ毎月目標の売上実績を達成することができ、特に2016年3月の期末には、売上目標を大きく上回る、予算対比420％という売上実績を残すことが出来ました。また、ロボット販売に関しましては、担当し始めてから約1年間で、一販売店から一次代理店というポジションまで立て直すことに成功し、その実績を評価していただき、2016年度からはロボット販売推進担当に任命され、各拠点のロボット案件のフォローもさせて頂きました。 |

**［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］**

私の強みは、観察力と実行力です。まずは相手の立場にたち、相手が求めるニーズを会話などから察知します。その後、相手にどのようなアプローチをすれば売上が上がるのか、またどのようなアプローチをすれば新規顧客が増えるのかを分析し、その都度アクションを起こしてきました。また、仕事以外でも顧客との関係構築に積極的に努めてきました。その結果、前職では2015年度の営業実績の目標達成率において、全社1位を獲得することが出来ました。

今まで営業職として新規と既存、両方の営業を経験させていただき、様々な経験を積ませていただきました。その中でも常に成果を残すよう、

必死に努力をして参りました。これらの経験を活かし、貴社においても早期の段階で戦力として活躍できるよう、精進していきたいと思います。それではどうぞよろしくお願い致します。

以上