**職務経歴書**

○年○月○日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社○○（正社員）※在籍期間：○年○ヶ月

◇事業内容：切削工具及び工業製品販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  2016年10月 | ○○支店 ○○営業所に配属　営業を担当  入社半年は新人研修及び上司同行のもと、営業活動に従事。2015年11月から担当を持ち営業活動開始。  【仕事内容】既存顧客へのルート営業（卸売り 予算約1500万/月）  【取引商品】切削工具及び工業製品  **◆営業実績**  ・2016年2月～3月：社内キャンペーン受注数全国7位  ・2016年4月～10月：予算達成率営業所1位／部署2位（予算達成率110％／対前年比120％）  ・2016年9月～11月：社内キャンペーン受注数 東日本1位  **◆ポイント**  **１）大口ユーザー攻略で売上大幅UP**  ・メーカー、顧客と密な連携、拡販計画を立てて攻略。売上200万円/月UP  →以前は納期トラブルが日常茶飯事だったが、メーカーに粘り強い納期交渉、顧客との密な連携により、  円滑に物が流れるようになり、信頼関係構築に成功。  **２）キャンペーン受注数で2度全国上位達成**  ・顧客との信頼関係構築、日々の市場の情報収集により、最適な提案に成功し受注。  ・キャンペーン締め切り前には、押しの強い営業で毎回大量受注に成功。 |
| 2016年11月  ～  現在 | ○○支店 ○○県、○○県を担当  【仕事内容】既存顧客へのルート営業及び新規開拓営業（卸売り 予算約2000万/月）  【取引商品】切削工具及び工業製品  **◆営業実績**  ・2017年4月～現在：予算達成率部署1位／東日本1位／全国4位（予算達成率130％／対前年比150％）  ・2017年7月～9月：社内キャンペーン受注数 現段階では部署1位  **◆ポイント**  **１）大口顧客の開拓**  ・長年競合他社が優勢なため未開拓だった顧客を開拓。9か月で売上月平均3倍増加に成功。  →週1～2回徹底的に訪問し、情報収集及び関係構築を行った。  →顧客と密な連携により大手ユーザーの攻略に成功。  **２）既存顧客大口ルート変更に成功**  ・半年におよびメーカー、顧客経営層との交渉で大口顧客直販ルートを当社にルート変更して頂き、  売上200～300万円/月UP。  →当社にルート変更するメリットを、現状の課題、要望などを根気強く聞き出しながら、様々な提案資料を  作成し、顧客にPR。  →顧客と何度も打ち合わせを重ね、メーカーを説得し、ルート変更の了承を頂く。 |

**［営業としての強み］**

**【１】情報収集力**

日々の営業の中で的確にニーズを把握し、最適な提案で大口ユーザー攻略に成功

**【２】押しの強い営業力**

顧客に対して提案商材を拡販するため、一度断られても頼み込み、様々な資料を作成、活用により確実に受注数を増やし、結果的に

過去2度社内キャンペーンで全国上位受注数を獲得。

**【３】納期、価格交渉力**

メーカー、顧客に対して、押しの強さを全面に活かし、最適な利益率で大口注文の獲得に成功。

**［自己PR］**

約2年半、切削工具及び工業製品を通じて、お客様の課題解決、生産性向上を目指して営業してまいりました。私の強みである納期、

価格交渉力、情報収集力、そして押しの強い営業力でお客様に最適な提案、仕入先との納期価格交渉でお客様と信頼関係を構築し、

確実に受注に繋げて成績トップを狙うことを目標としております。また、今後は営業としての経験をさらに積み、様々な事例への対応

力及び私の強みに磨きをかけていきたいと考えております。