**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○○に新卒入社。建築資材のルート販売の営業として8年間営業の一線で活躍し、年間達成者として2度表彰されました。70社以上の担当を持っており、これまで多くの方々と折衝させて頂く経験をしているため、お客様への商品提案能力に自信があります。

**［職務経歴］**

■2009年4月～現在　株式会社○○（正社員）※在籍期間：○年○ヶ月

◇事業内容：旭硝子（株）特約店、（株）LIXIL代理店として幅広い建築資材の卸販売、及びフロント、エクステエリア、太陽光発電の責任施工付商品の販売。

◇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 |
| 2009年4月  ～  現在 | ○○支店に配属　営業を担当  アルミサッシや住宅建材、ガラスのルート営業を担当。  【業務内容詳細】  ・ルートセールスとして既存のお客様を訪問し、注文を頂く。  ・主に木造住宅のサッシ、ガラス、外構のエクステリア商材を提案、打ち合わせし、受注に努める。  ・１円でも利益を上げるため、仕入先原価を把握し、交渉、粗利確保に努める。  ・新規開拓として新しい顧客獲得を目指す。  【実績】  ・2015年度年間売上目標1億8400万円に対して、実績1億9700万円（達成率107％）  ・2016年度年間売上目標2億400万円に対して、実績2億7000万円（達成率132％）  **※2期連続目標達成　社内年間方針会議にて表彰。2016年度はトップセールスになる。（営業17名中）** |

**［活かせる経験・知識・技術］**

　・目標の数字に対する執着心。

　・建築に関する窓、建具、エクステリア商材等の基礎的な知識。

　・信頼関係を築くためのコミュニケーション能力。

**［資格］**

　・普通自動車第一種免許取得（○年○月取得）

　・大型自動二輪免許取得（○年○月取得）

　・中学校社会・高校公民教論一種免許状取得（○年○月取得）

**［自己PR］**

　70社以上の担当を持っており、多くの方々と折衝させて頂く機会があったため、お客様への商品提案能力に自信があります。

　建築資材ということもあり、業務上取り扱っている商品も多く、中にはどういったものが現場に合うかという御相談も多くありました。そのような時は製品のご紹介をさせて頂くとともに、似たような商品と比較提案させて頂くこと、ショールームを活用して実際のものを見て頂き、実際にご使用して頂いた時のことを想像して頂くことにより、使用感を感じてもらい、その現場にあったご提案をさせて頂きました。