**職務経歴書**

○年○月○日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後は、株式会社○○に新卒入社。営業として約200件のお客様を担当し、ルート営業をしながらも新規開拓営業にも積極的に従事。当然、競合他社がある為、お客様には、価格ではなく、付加価値を付けた提案を行い、売上予算100％以上、前年対比110％以上の実績を3年連続で残すことができました。

 **［職務経歴］**

■2013年4月～現在　株式会社○○（正社員）　※在籍期間：○年○か月

◇事業内容：建設用軽仮設機材のレンタル及び販売

◇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4月～現在 | ○○支店に配属　営業を担当【業務内容】　同業レンタル会社に対して、当社商品のルート営業または新規営業。【営業スタイル】　既存営業　８０％　新規営業　２０％【取引顧客】　同業界のレンタル会社　（担当数：２００社以上）【取引商品】　建設用軽仮設機材**◆実績**・２０１３年度：個人売上：１億８５００万円　売上予算１０１％、前年対比１２４％達成 （新規開拓 ８件） ・２０１４年度：個人売上：２億８５０万円　　売上予算１０４％、前年対比１１２％達成 （新規開拓１３件）・２０１５年度：個人売上：２億２２５６万円　売上予算１０３％、前年対比１１６％達成 （新規開拓１４件） ※２０１５年度：新規開拓件数１位の実績（関東４営業所）※２０１５年度：某求人サイトに、先輩社員として掲載**◆工夫した点**困った際に、お問い合わせを頂けるような関係性を築くことを重視した営業をしています。その為、ただ商品のＰＲをするだけでなく、お客様のお悩みを解決できる価格での提案ではない付加価値をつけた「お役立ち提案」を行っています。 |

**［資格］**

・普通自動車第一種免許（○年○月取得）

**［活かせる経験・知識・技術］**

**【１】期日管理能力**

営業として、一番大切にしていることです。まずは、問い合わせに対するレスポンスの早さ。そして、依頼されたことに対する期日を

しっかり守り、進捗状況に対して中間報告を入れること。当然のことではありますが、お客様からの信頼を失墜させる大きな要因となる

ため、大切にしています。

**【２】顧客対応能力**

現職では、担当得意先が200件以上と多くあった為、顧客情報カードを各お客様の営業所ごとに作成しています。お客様の名前と営業

先の特徴を覚えることで、お客様へ提案しやすい、連絡を頂きやすい環境を作り、円滑に業務を遂行しています。

**【３】営業力、提案力**

信頼を獲得するためには、事前準備が一番大切だと感じています。 競合先・業界状況・物件情報等をまとめて、お客様訪問の際に

お土産資料として提供しています。そうすることによって、私と会うとお客様も得をするという流れを作り、信頼の獲得を図っています。

業界は違えど、私が経験を積んできた、価格ではなく付加価値を付けるという考え方は、どの業界でも通ずるものだと感じております。