**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●●に新卒入社。法人顧客に対して、仮設機材の開発・製造・販売、仮設足場のレンタルサービス、オクトシステムのレンタルサービス等をトータルして提案。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

　◇事業内容：仮設機材の開発・製造・販売、仮設足場のレンタルサービス、オクトシステムのレンタルサービス等

◇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 |
| 2014年4月～現在 | 営業部に配属　大手・地場ハウスメーカー、ゼネコン会社に対するオリジナル足場商品「オクトシステム」を提案する。また足場だけでなく、仮囲い・防犯カメラといった多数の商品の提案営業を担当。【営業スタイル】新規営業 20％　既存営業 80％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】埼玉県南部・東京都北部【取引顧客】大手・地場ハウスメーカー・ゼネコン会社【担当商品】戸建てを中心とした仮設足場・仮囲い・防犯カメラ【商品単価】約10万（戸建1件）～200万（工場等大型現場）【月間商談件数/商談リードタイム】：約15件／約2ヵ月【目標設定及び評価基準】個人の年間予算【KPI】月間商談数**◆営業実績**・2014年度 予算3500万 実績3500万 予算比97％（同期10名中1位）・2015年度 予算6100万 実績6200万 予算比101％（同期10名中1位）・2016年度 予算6560万 実績6700万 予算比102％（同期10名中1位）**◆工夫した点**１）施工力以外での売上獲得施工サービスを主としている為、施工人員以上の工事はできない。その中で、施工力を伴わない防犯カメラ等の足場以外の商品の提案に成功。最近では、委託先の獲得にも成功し、売上に繋げることにも成功。２）対応力商品が施工サービスであり、人が行うものなのでトラブルが1週間に平均2～3件は発生する。その中で営業所内で行い、現場に駆け付ける、手伝うという事に関しては迅速に行うことを意識してきた。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

私の強みは、「泥臭い営業」です。新卒で現職に入社後、当初は右も左も分かりませんでしたが、事業部内の同期１０名の中で１番を取りたいという気持ちが強かったです。その為、意識をしていた事は「仮設資材の知識力」と「行動力」の２点です。約４００の商品知識をつける為に自社パンフレットの愛読・デモンストレーション・現場の手伝い等をして同期の中でも１番知識を付けました。また行動力につきまして、現場監督は３０～５０代の体育会の方が主でしたが、怒られる事が非常に多い中でもめげずに毎日訪問し最低でも月５～６回訪問する事を徹底して参りました。結果的に２０１５年度および２０１７年現在では、同期１０名中１位を獲得しています。

また、上司から結果を認めて頂き、通常は戸建の１００㎡程の現場を担当する中、私は工場現場の約１０００㎡という大型現場を担当させて頂くまでになりました。担当現場が大きくなりましたが、戸建現場と行う事は同様の為、現場作業着を着て常に現場監督に寄り添い営業をさせて頂いております。持ち前の「泥臭い営業」を活かし、貪欲に取り組んで成長して行きたいと思っております。

以上