**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し、営業職として従事。仮設機材のレンタルの営業職として既存営業、新規開拓営業を

担当しています。工事現場で使用されている足場等の多くはレンタルでまかなわれているため、競合他社が多い中、当社の強み

を活かし、同期の中では唯一1年の間で新規顧客を獲得することができました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　○○株式会社（正社員）　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：仮設機材の販売及びレンタル、仮設工事の計画、設計、施工

◇資本金：7億円　従業員数：452名　設立：1969年6月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～ | 東京支店　営業課  東京都を中心とした工事現場に対し、主に仮設機材を当社から貸し出すために、既存営業、新規顧客開拓  営業を担当しています。  【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ  【担当地域】東京都  【取引顧客】工事現場、建設業者  【取引商品】仮設機材のレンタル  **◆営業実績**  ・2016年度新規開拓件数2件　※同期において最速であり、新規獲得は唯一私のみが受注しております。  ・2017年度新規開拓件数5件（同期9名中1位）  ※現在は既存顧客も引き継ぎ、既存営業と新規顧客開拓営業を両方行っております。  **◆工夫した点**  効率良く営業活動を行うために、大きく4つのことを計画しています。新規現場へのテレアポ、行動エリア  の選定、既存顧客の予定の確認、アポイントとアポイントの間で飛び込み営業出来そうな現場の検索です。  1週間のスケジュールの中で、新規現場への訪問で行動予定を埋めるようにし、その日の行動エリアを決定  し、既存顧客への訪問という流れを作っております。  結果として、今年度の売上予測では、現時点で目標達成が見えております。実現のために、まずは行動する  ことで成果を上げることができました。 |

**［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]**

**【１】依頼に対しての迅速な対応**

顧客からのご依頼に対しては、お客様が設定された期日に関わらず、少しでも早く対応するように心掛けております見積書の作成

依頼を受けた場合、基本的に価格競争がベースとなる業界において、他社との差をつけるためには、レスポンスの早さが大事になってきます。早く対応することで、印象が良くなり、距離感も縮まり、受注に繋げることができました。

**【２】新しい環境への順応力**

幼少期から父の仕事の関係で、転校を繰り返しておりました。その際に、新しい環境へ順応するために、自ら初対面の方へ溶け込むことができます。就職してからも、部署などを問わず、同じ会社で勤めている方々には、会話をするようにしております。

その結果として、普段業務上では関わらないような方々とも食事に行ったり、時には退勤後にフットサルをしたりと、幅広い年齢層の方とのコミュニケーションが取れるようになりました。

今まで短期間ではありますが、成果を残すよう努力してまいりました。貴社におきましても、成果をいち早く上げられるよう、努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上