**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、株式会社●●に入社。1年目から3年間は新規開拓営業を中心に担当し、4年目以降は新規と既存を両立した営業活動を行っておりました。お客様との深い関係性を作っていくことを意識し、営業電話以外の気軽な身の上話からお客様に役立っていきそうな情報を提供することで、OA機器以外のご相談もして頂けるようになりました。4年目には成果が認められ、四半期MVPの表彰を社内で頂きました。現在は、課長として個人数字と部下のマネージメントを任せていただいています。

**［職務経歴］**

■2012年4月 ～ 現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：7年5か月

◇事業内容：情報通信コンサルティング、防犯カメラ販売、経営コンサルティング

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：JASDAQ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  2014年2月 | 大阪支店　法人営業部として従事  配属後は主に新規顧客の開拓営業を中心に活動を行いました。  【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：テレアポ  【担当地域】大阪府池田市、兵庫県明石市  【取引顧客】平均10人以下の中小・中堅　企業など  【取引商品】OA機器、防犯カメラ、情報セキュリティなど  **◆工夫した点**  テレアポ時のアポトークを日々、改良しておりました。また1年を過ぎたあたりからは単独営業も多くなってきた為、様々なケースを想定した営業ロープレを上司に手伝ってもらい反省と改善をしておりました。その結果、複合機だけではなく防犯カメラや情報セキュリティなど多方面からご提案をすることで様々な商材をご導入いただくことができました。 |
| 2014年3月  ～  現在 | 静岡支店　法人営業部　に従事  静岡支店転勤後は新規開拓3割、既存顧客7割で既存を中心とした活動を行いました。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存顧客　70％  ※新規開拓手法：テレアポ　　既存：テレアポ、飛び込み  【担当地域】静岡県  【取引顧客】静岡県内の中小企業など  【取引商品】OA機器、防犯カメラ、情報セキュリティ、Web構築、役務サービス　など  **◆営業実績**  ・メンバー時代　2016年第2Q（6～8月）予算大幅達成（達成率：約128%）  ※上記理由により2016年第2Q　営業成績ランキング　全社1位  また上記の実績が評価され、2016年10月より一般職から主任職に昇格  ・主任時代　2019年第1Q（3～5月）予算達成（達成率：約130%）  ※上記の成績が評価され、課長へ昇格。  **◆工夫した点**  アポイントを頂いたお客様先でのヒアリング内容を細かくノートに記載し、次回の提案内容  もともと大阪支店で行っていたアポトーク改善に加え、社内であまり活用されていなかった、弊社の商品の一つの役務サービスをメインとしたテレアポをすることで他社販売店との差別化をはかっていました。また、PCに関しての知識を勉強して既存顧客には役に立つ情報や困り事を改善して信頼関係を深くしていきました。それにより、移転の際の事務所内の事など社内で動きがあればご相談を頂けるようになりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・ITパスポート　取得（●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]**

**【１】信頼性を短期的に掴み取る**

基本的に即決営業の為、新規に関しては短時間での信頼獲得が必要となります。そこで第一印象に細心の注意を払い、一人一人のお客様に合わせて話し方と話す内容を変えて人間性を売り込み、信頼関係を作ってご提案をしています。最終的に商談不成立となってしまったお客様も定期的な連絡を行い、既存顧客と同じような信頼関係を構築して、タイミングが来た時に改めて商談をさせていただくという営業サイクルで親密な関係性のお客様を増やしています。

**【２】迅速なアフターサポート**

常に迅速なアフターサポートを意識しています。お客様からの連絡は時間帯や休日など関係なく電話を取り、私だけでは解決できない問題であれば１度電話を切った後、解決方法などの折り返し連絡は５分から１０分以内にすることを心掛けています。そうすることでお客様の印象もよく、大きなトラブルとなりそうな事も防いで来ました。現在の経験を活かして、今後もお客様との深い信頼関係を築いていきたいと思います。

**【３】7年半の営業活動で得た、チャレンジ精神**

7年半、同じ仕事内容ですが、すぐにトレンドも変わり、お客様のニーズも変わっていくので常に新しいことへチャレンジをして、新しい営業手法や提供する情報などを考えて成功と失敗を繰り返してきました。これからもこのチャレンジ精神を活かし、業務に取り組んでいきたいと考えております。

営業職として約7年半経験し、その中で常に成果を追い求めながら業務に取り組んで参りました。前職での経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献できるよう、努力していきたいと考えております。どうぞ宜しくお願い致します。

以上