**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、●●株式会社に入社し、小売店・卸・飲食店向けに酒類の営業を行っておりました。また、新規取引先の開拓も行っており、実際に新しく取引を始めた取引先様もあります。その後、株式会社●●に入社し、●●社の営業代行として大手GMSへ営業活動を行っておりました。主に在庫管理や納品計画、物流の調整についての商談を中心とし、新作発表後は展示会を始め翌年に向けた受注活動も行っておりました。その後は丸久株式会社へ入社し、大手GMSやアパレル専門店に対し、ODM並びにOEM生産の企画・提案営業を担当しております。

**［職務経歴］**

■2016年9月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：2年11か月

◇事業内容：子供服・婦人服・紳士服・肌着等の企画・製造及び全国量販店・専門店への販売

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年9月  ～  現在 | 営業部  【業務内容】  大手GMSやアパレル専門店に対し、自社生産背景（タイ、バングラデシュ工場）を中心としたODM、OEM生産の企画・提案営業。  【業務実績】  2016年度　売上：330,562千円（予算比：103.9％） / 粗利益：41,276千円（103.7％）  2017年度　売上：442,856千円（予算比：120.1％） / 粗利益：66,564千円（164.5％）  2018年度　売上：555,348千円（予算比：103.2％） / 粗利益：89,203千円（102.2％）  子供服を扱う課に所属しておりますが、婦人・紳士など部門を限定することなく担当を持ち、新規開拓を成功させ飛躍的に成績を伸ばすことも出来ました。  業務の幅を狭めずに様々なことにチャレンジし成果をあげることをはじめ、多くの経験を自身の実にするような業務ができたと思います。 |

■2015年10月～2016年7月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：10か月

◇事業内容：営業代行業務、販売代理店業務

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  2016年7月 | 営業部  【業務内容】  大手 GMS に対する営業代行業務  【業務実績】  大手 GMS イオンリテール社を担当し、約 700 百万／年の予算を達成しておりました。且つ顧客の在庫をコントロールし、納品計画も企画、実行しておりました。  翌年の受注に関して先方 MD と商談することで、論理性を持ったプレゼンテーションを行うことが出来ました。 |

■2013年4月～2015年9月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：2年6ヶ月

◇事業内容：総合食品卸

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2013年6月 | 導入研修期間  【業務内容】  経理部門と物流部門の研修を経験。  経理部門では主に債権回収業務を行い、物流部門ではセンターでの伝票管理や出荷作業を行いました。 |
| 2013年7月  ～  2014年7月 | 物流企画部に配属  【業務内容】  新センター構築案の作成、既存拠点の物流改善  【業務実績】  神奈川エリアにて土地探しから始め、建築予定図やセンター内のレイアウト等を作成し現在着工中。  新センター構築へ寄与致しました。 |
| 2014年8月  ～  2015年9月 | 外食酒類営業部  【業務内容】  小売店・卸・飲食店へ向け、酒類商品を中心に営業しておりました。また、小規模の酒販店様も多く取引していた為、債権債務の管理も行っておりました。新規開拓の業務も経験しました。  【業務実績】  約2,100百万／年の計画に対し、110％程で目標達成しておりました。  また新規開拓業務では実際に新しく取引を開始した取引先様も御座います。 |

**[自己ＰＲ]**

社内外問わず、関係を構築し成果をあげていくことが出来ます。営業職として個人で動くのではなく社内の様々な部署の担当者と連携をとりチームとして業務を進める点が長所だと自負しております。得意先のバイヤーに対しても自社の都合を押し付けるのではなく、取引が長く続くよう自社と得意先様の相互にメリットのある提案や対応をおこない信頼関係を築いて参りました。

　また、数字分析も得意としており様々な角度から売れ行き等を分析し次に向けた提案に活かしておりました。バイヤー様ごとに重視するポイントが違う為、そのバイヤー様ごとに合ったデータをお出しし最適な提案を心がけて営業活動に従事しました。

今まで、営業として成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献

したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上