**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

服飾資材の営業職として、中小企業向けにボタンやファスナー販売の営業に従事してきました。営業活動の中で、アパレル業界についての知識を蓄えるだけでなく、お客様の求めるものがなんなのかを深く考え、その上で提案できるように努めてまいりました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2017年3月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：服地、裏地、芯地、ファスナー、ボタン等、衣料資材ならびに、アクセサリー、スカーフ、ファッションベルト、バッグ等の服飾衣料

資材のトータル生産・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 |
| 2015年4月  ～  2017年3月 | 法人営業部　○○課にて営業を担当  【業務内容】研修期間終了後、既存顧客を任されつつも、新規開拓営業に従事。  【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】東京都  【取引顧客】法人企業を中心に、約20社担当  【取引商品】ボタンやファスナー、裏地などの服飾資材  **◆営業実績**  　2016年度2Q(7月～9月)　予算1280万 実績 1390万 予算比108% 前年比120%  **◆工夫した点**  お客様の希望するデザインや形の服飾資材を提案するよう心掛ける。そのため、1週間の限られた時間内で、  いかに担当しているお客様のもとへ数多く足を運べるかを意識しておりました。訪問時には、お客様の状況を  把握し、社内で共有できるよう努力するだけでなく、新規案件を獲得できるよう営業活動を行いました。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（●年●月取得）、日本語教員免許（●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】お客様との密なる関係の構築**

営業活動を行う中で、お客様が求めている服飾資材を探し、実際に提案をしてみると、お客様の価値観と多少のずれが生じていることがわかりました。その後、お客様の想像や価値観を、会話の中からもっと理解しなければいけないと考えることが多くなり、その点を意識した提案を行うことによって結果に結びついていくことが増えていきました。成果を残すために、お客様を深く理解する努力をし、お客様一人ひとりと真剣に向き合ってまいります。

**【２】戦略的営業活動の展開**

自社のシェア率を上げるために、他部署と協力し、製品・機能をどうお客様にアピールするかを常に考え、営業してまいりました。自社製品の展示会にお客様を招き、実際に製品を見て頂くことによって、自社製品のシェア拡大を実現することができました。

以上