**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●●へ入社しベビー用品やキッズ用品の営業を経験しました。その後、株式会社●●にてアイスクリーム類及び冷凍食品等の卸売業務に従事。納品だけではなく陳列も任されていた為、売り場づくりに関しても試行錯誤しながら売上増加に貢献しました。現在は、株式会社●●に在籍し、要人のドライバー及び書類整理などのバックオフィス業務を行っています。

**［職務経歴］**

■ 2017年9月～現在　株式会社●●

◇事業内容：自家用自動車運行管理業務 　　◇資本金：○○億円　　◇設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年9月  ～  現在 | **【業務内容】**  ・書類整理などのバックオフィス業務  ・要人の車ドライバー  ・精算業務  **【工夫・努力した点】**  ・スムーズに業務を遂行するために、事前準備を徹底して行いました。会社役員の方を運ぶケースが多い為、スケジュールに大きな狂いが生じないよう、予測していない事態が起こらないようにシナリオをいくつも考え行動するようにしていました。 |

■2015年6月～2017年4月　　株式会社●●

◇事業内容：アイスクリーム類及び冷凍食品等の卸売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2006年6月  ～  2018年12月 | **【業務内容】**  ・アイスや冷凍食品の納品および陳列  **【取引先】**  ・スーパーマーケット  **【主な実績】**  ・売上予算の115%を経常的に達成することが出来ました  **【工夫・努力した点】**  ・新商品がいち早く売り場へ陳列できるように、事前交渉を徹底していました。新商品については既存商品よりもPRされることや目新しさもあり、販売数が伸びる可能性が高くなります。一方で、取引先への交渉が遅れると納品が遅くなり優位性のある期間が短くなってしまいます。全ての納品先で機会ロスがないように、スケールを意識して取り組んでいました。  ・取引先から売り場の陳列を任されることも多くあり、その中で気を引く陳列コーナーをつくることを心掛けていました。特に、商品で埋まっている売り場というのは見栄えも良く購買意欲を誘う為、こまめに足を運んでは整理していました。色合いにも注意しながら“売れる売り場”づくりを心掛けました。 |

■2014年5月～2015年5月　株式会社●●

　◇事業内容：ベビー＆キッズアイテム、スキンケアアイテム、ヘルスケアアイテム、コンフォートアイテムの企画、製造、販売

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2014年5月  ～  2015年5月 | **【営業スタイル】**  ・既存取引先営業 約100%    **【取引先】**  ・量販店  ・ドラッグストア  　※卸業者を経由して営業推進  **【取扱う商材】**  ・幼児向けのスプーン、矯正はし、ベビー用品、介護用品  **【主な実績】**※退職前の月間売上額  ・月間売上額：約700万円/月　／　目標：約500万円/月　（目標達成率：140%）  **【工夫・努力した点】**  ・中国のインバウンド需要を見込んで、体温計の推進を強化しました。需要の妥当性を説明するのは勿論、担当している免税店に向けて販売促進を担当するアルバイトスタッフも派遣しました。その結果、体温計の購入者は予想通り増加し、その需要に対応できる人員・在庫の準備があった為、売上が大きく上向きました。 |

**[資格・スキル]**

普通自動車免許(第一種)

**[自己ＰＲ]**

あまり、限定せずに簡潔に！

私は、現状分析と今後の計画を立てることが得意です。株式会社●●では、需要動向を把握して注力商品を選定し、それに対応する体制も整えました。株式会社●●においても、売り場の売上状況を把握しながら、もっとも成果が出る方法として「売り場を商品で充足させること」「新商品の陳列期間を可能な限り早く、そして長くすること」を考え、実行に移しました。また、プライベートにおいても、草野球に取り組んでいますが、打率や出塁率など数値で改善項目を分析し、パフォーマンスの改善に役立てています。以上の様に、様々な場面で、「現状分析と計画・行動」を実行しています。この強みを発揮し、これからも効果的な業務推進が出来るように努めていきたいと考えています。

以上