**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

|  |
| --- |
| **■職務要約** |

・●●大学卒業後、2016年4月に●●株式会社に入社。

・営業本部　広域量販統括部に配属となり、ペットフード用品全般を広域企業の法人

（ペット専門店最大手企業・ドラッグストア業界2位企業）へ本部担当として既存営業して参りました

|  |
| --- |
| **■職務経歴** |

|  |
| --- |
| ●●株式会社　【事業内容】ペット総合卸事業、ペットメーカー事業、イベント事業、動物看護士・トレーナー・トリマー育成教育事業　　【従業員数】○○名（2018年2月期）　　　【資本金】○○億○○万円【創立】○年○月　　　【売上高】○○億○百万円（2018年2月期） |
| 【期間】 | 【職務内容】 |
| 2016年4月（1.5ヶ月）2016年5月（1年7ヶ月）2018年1月（約1年）2019年3月～現在まで | 【研修内容　】・大阪の本社にてビジネスマナー、ビジネス文書、ＰＣ研修を受ける。・熊本地震の影響で福岡物流倉庫にて1週間出荷作業研修を受ける・5月初旬に弊社イベント京セラドーム「○○」にて3日間ドッグプール担当としてスタッフを経験営業本部　広域量販統括一部に正式配属（営業部長以下9名）【営業先】イオン系企業の内、ペット専門店最大手企業本部、イオン子会社雑貨店担当【担当エリア】全国（札幌・東北・関東・名古屋・大阪・福岡物流倉庫管轄全て）【商材】ペット専門店向け商品【営業スタイル】既存深耕営業（本部バイヤーフォロー）　【実績】 2016年度：売上4,262万円　（前年比110.1％）【導入実績】2016，2017年累計、通常発注納品以外の企画納品にて約1億1880万の投入【営業戦略】得意先本部担当として従事。POSデータを分析し売上好調なメーカー、商品をエンド提案、販促に入れてもらい50~150店舗へ商品を投入（1回約600万～3000万円分）の商談をおこなっておりました。また1週間に2～3回、先方の新店改装にほぼ全て陳列応援へ向かい実際に売り場を見て自帳合商品を展開できるようなエンド売り場を作成し、季節ごとの企画品をメーカーと商談しバイヤーへ提案、倉庫で作成して全店舗へ550万円の投入もおこないました。営業本部　広域量販統括三部　配属（営業部長以下4名）【営業先】ドラッグストア、ホームセンターチームにてドラッグストア業界2位企業本部担当（全事業会社含む）【担当エリア】全国（札幌、東北、関東、名古屋、大阪、四国、広島の物流センター管轄全て）【商材】量販店向けペット商品【営業スタイル】既存深耕営業（本部バイヤーフォロー）【実績】2017年実績　　20億9千万円2018年実績　約23億円（全事業会社合計）前年比約110%広域量販統括二部　主任へ昇格【導入実績】提案企画納品にて127万円の投入。ペットカテゴリとして初めての全店企画サイドネット提案を成立【営業戦略】得意先の性質上、企画納品がほぼ不可能であったため販促計画を中心に提案。メーカー納品契約と各社の売り上げ、各カテゴリ売上のバランスを調整しながら販促・企画について商談。各地区、各事業会社のバイヤーとも商談し、それぞれの地域にあった販促計画を提出。具体的には札幌は競合に対抗するため他地区よりも低価格での販促計画の提案、中部関西はインバウンド効果が見込まれる為、効果の高い商品を提案してきました。【職務内容】POS分析・納品実績を基にした得意先本部商談、店舗陳列およびその手配、メーカー様商談全国拠点担当・物流課への指示他 |

|  |
| --- |
| ■取得資格 |
| ●年●月 | 動物看護士 |
| ●年●月 | 普通自動車免許　 |

|  |
| --- |
| ■PCスキル |

・Word　（提案書、見積書等のビジネス文書作成）

・Excel（vlookup、IF関数、ピポットテーブル等を利用したフォーマットの作成、及び顧客別受注・売上げデータのグラフ化等）

|  |
| --- |
| ■自己PR |

**・問題解決能力**

年末入荷予定の3000万円分のリニューアル品の欠品が、納品2週間前金曜日の昼に判明。メーカー様の入荷可能数量と

日程を確認後、社内倉庫へ入荷処理及び出荷作業完了日を全拠点分確認後バイヤーへ連絡。納品予定店舗数、納品全数量を

調整し1000千万分在庫が年末に入荷可能分のみ手書き伝票にて店舗へ直納、残り2000万円分は一括発注書を作成して

年始に全店舗へ投入。店頭での欠品を最小限に抑えることができました。

**・コミュニケーション能力**

新しい部署にて移動した際、前任もいない為現状を把握している人がいない状況かつ、売り上げが大きい企業担当の為

関わる全ての人がベテランのみで最初は大変恐縮でした。コントロールしなければいけない立場を自覚し対等な立場で

仕事をする為、仕事のやり方と現状把握を3か月である程度完了させ、メーカー様に対し電話でプラスの情報と雑談を

一言添えることでフランクな空気を作り、情報共有とやりとりを円滑に行うよう心掛けました。結果バイヤーへ提供できる

情報がメーカー様から引き出すことができ、企画提案へつながって前述しているサイドネットの投入につながりました。

**【今後の展望】**

「相手に利益を与えた後に自分へ返ってくる」という考えを核に持ち、人の為に仕事をしていきたく思っております。

現職では大手企業様相手にメーカー様、各拠点担当者をまとめて動いていきました。

また全国へ3年弱で50回ほど出張しておりますので、出張に対しては抵抗ございません。

また、数字を重視しマーケティング分析がより深くできる人材になるため日々邁進しております。

規模や職種は問わず、チームのトップとして人をまとめ上げ、御社に利益をもたらすような実績を出して

貢献したいと考えております。

何卒宜しくお願い致します。

以上