**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、▲▲電機株式会社に入社。製造部品・制御盤・製造装置のメーカーに対して、制御部品を中心とした営業活動を行う。顧客のニーズの把握はもちろんのこと、目標に対して計画的に行動、改善点がないかと、常に試行錯誤をし、3年連続で売上目標を達成。また、既存顧客だけでなく、新規開拓営業にも注力し、リストを中心に年100件ほど訪問。年間で新規取引を5件開拓し、売上800万円の増加に成功。

**［職務経歴］**

■2013年4月～2016年10月　▲▲電機株式会社（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：電設資材及び制御機器販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2016年10月 | 東京本社（法人営業）  【業務内容】  製造部品、制御盤、制御装置等のメーカーに対して、制御部品や、電材部品の営業に従事。  既存顧客へのルート営業だけでなく、売上拡大のための新規開拓営業も行う。  【営業スタイル】　新規営業　20％　　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ  【担当地域】　神奈川県  【取引顧客】　製造部品、制御盤、制御装置等のメーカー等  【取引商品】　制御装置（産業用コンポーネント、各種コントロール機器、センシング機器等）  **◆営業実績**  ・3年連続で年間売上目標を達成  ・2013年度：年間売上予算 5000万円：年間売上実績約 8000万円：予算達成率 160％  ・2014年度：年間売上予算 1億8000万円：年間売上実績約 1億9500万円：予算達成率 108％  ・2015年度：年間売上予算 2億100万円：年間売上実績約 2億300万円：予算達成率 110％  **◆工夫した点**  顧客が求めていることはなにか？を意識して営業活動をしておりました。そのためのヒアリングは  もちろんのこと、これは役立つのではないか？といった情報提供を常に準備。また、顧客のための  提案には、知識が必要であったため、日々勉強することを忘れないことや、顧客からわからないこと  を教えてもらうなどの行動を起こし、信頼関係を構築してまいりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・日商簿記検定3級（●年●月取得）

・漢字検定準2級（●年●月取得）

・防火管理者（●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】どうすればより良くなるかということを、常に考えて行動しておりました。**

顧客とのやり取りでは、先方の立場で考え、望んでいることは何かを意識するとともに、それ以上のメリットとなることを考え、提案しておりました。その結果、顧客から信頼して頂き、3年連続で営業目標を達成することができました。

**【２】売上と利益の大きい商材の販売に注力しておりました。**

そのため、売上を上げていくためには、他の人が提案していない部品だけでなく、売上と利益の大きい制御盤の販売にも注力。毎月必ず制御盤を販売するなど、50名中TOPの販売成績を残す。

**【３】紹介営業、新規開拓営業も積極的に行っておりました**

購買を代行している企業様より、長期的な取引実績、対応スピード、サポート・フォローを評価され、関西国際空港を紹介して頂き、500万円の高額案件や、その他の商品を定期的に受注する取引実績を残すことができました。

**【４】営業以外の日常的な事務処理業務ではどうすれば事務作業が早く処理できるかと考え試行錯誤しておりました**

業務生産性を向上させるために事務作業をいかに早く処理できるかを考え、試行錯誤し続けていった結果、営業所内で社内システムに一番詳しくなり、業務の時間短縮・生産性の向上に成功しました。

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。現職での経験を活かし、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