**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、医療機器、介護リハビリ機器を販売する●●株式会社に入社。福岡営業所に配属され、先輩社員の方々に同行させて頂き、商談、アフターフォローの勉強や新規開拓営業を自身で行いました。その後、株式会社●●に入社をし、現在は●●株式会社にて紙の卸商として印刷会社25件程度の顧客を担当し、営業職として顧客フォローと同時に新規開拓営業を行っています。

**［職務経歴］**

■2017年7月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：洋紙部門、化成品部門、断裁部門

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年7月～現在 | 本社 洋紙部 営業職 配属大阪府エリアの印刷会社に対して紙の提案営業を担当。【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】大阪府エリア【取引顧客】印刷会社【取引商品】洋紙等**◆営業実績**・2018年度年間売上：1億2000万円・2018年度新規開拓：4件 ※毎月100万円以上を上げることができております。 |

■2017年1月～2017年3月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：牛乳宅配販売店様向けコンピューターソフトウェアの販売

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年1月～2017年3月 | 営業職 配属西日本エリア牛乳販売店に対しての提案営業を担当。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【担当エリア】西日本エリア【取引顧客】牛乳販売店【取引商品】自社サービス |

■2016年4月～2016年9月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：医療機器、介護リハビリ機器の製造、販売

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2016年9月 | 福岡営業所 配属福岡エリアの新規開拓営業を担当。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当エリア】福岡県エリア【取引顧客】病院、接骨院、クリニック等【取引商品】自社商品 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・MOS Word2010スペシャリスト（●年●月取得）

・MOS Excel2010スペシャリスト（●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]**

顧客から課題を聞き出すことを常に意識し営業をしております。営業経験としてはまだまだ知識が少ないと思われることもありますが、経験の少なさを補うためにもお客様が何を求めているのかを意識し、最適な提案を行うように日頃から動いています。課題解決をするのに時間が経ってしまってはお客様の信頼を得ることができませんので、レスポンスを早く、フットワーク軽く、若手営業マンらしく元気よく日々の仕事に取組み、お客様の信頼を得られるようにも努めました。その結果、新規開拓でも4件、毎月100万円以上の売上を作ることができ、毎月1000万円前後の実績を残すことができております。

今まで営業職として実績を残すために努力してまいりました。貴社におきましても一早く戦力になれるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上