**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●●に新卒入社。5年弱の間、厨房メーカーの営業職として、一般飲食店、チェーン店、学校や病院といった施設関係のお客様向けの提案営業に従事。現職では、新規開拓営業、ルート営業、どちらの営業も経験しております。

**［職務経歴］**

■2012年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：厨房機器の製造・販売・施工

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証二部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月～現在 | 営業部に配属現場にてビジネスマナー研修、電話対応研修、クレーム対応研修、製品研修、展示会設営、他1週間の研修を経て、営業部に配属。ルート営業として、販売店58社（厨房機器販売店、ガス店、建材取扱店、冷機器施工店 他）を担当。また、新規開拓営業先として、主に一般飲食店、病院、学校なども担当する。【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：飛び込み営業、紹介【担当地域】埼玉県（県南エリア）【取引顧客】厨房機器販売店、ガス店、建材取扱店、冷機器施工店 他　58社担当※新規開拓営業先：主に一般飲食店、病院、学校【取引商品】業務用厨房機器**◆営業実績**・2015年上半期 売上予算4700万円に対し、売上実績4705万円（達成率100％）・2015年下半期 売上予算4800万円に対し、売上実績4224万円（達成率88％）**◆工夫した点**・取引休止状態だった販売店を訪問により開拓。年間平均1000万円を受注する販売店へと成長させ、売上アップに貢献しました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】営業経験**

飲食店、学校や病院、福祉施設等に対する営業経験があります。お客様に対する訪問時間、重要なターゲット、どんなことでお悩みかという情報は、5年弱の経験で精通しております。また、お店の責任ある方とお話することが多く、そういった方々とお話してきたことも強みの一つとなっております。

**【２】コミュニケーション能力**

パーソナル部分で、私が一番自信のある能力です。学生時代から、初対面の人と話すことが苦ではなく、相手の懐に入ることを得意としておりました。現職でも、取引先からプライベートな話をいただく関係になったり、社内の上司、部下とも積極的にコミュニケ―ションをとっております。営業において核となる力だと自負しております。

**【３】情報収集力**

好奇心が昔から旺盛で、興味を持ったことは、1度調べてみないと気が済まない人間です。疑問に思ったことをどんどん調べるという姿勢は、社会人として常に成長してくために重要なファクターと思っております。

上記の力、経験ももちろん重要ですが、やはり5年弱営業を経験しているということが、最大の強みだと思っております。実際に経験してみて、自ら数字以外にもターゲット、ライバルの動向、自社の立場、営業における効率性、顧客の懐に入るにはどうすればいいのか、など思った以上に考えることが多く、やはり大変だと思う反面、楽しくやりがいのある仕事だと感じております。貴社においても、これまでの営業経験を最大に活かし、成長発展に貢献していきたいと思っております。

以上