**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、●●株式会社に入社し、塗料販売代理店の営業として既存顧客の課題解決に従事して参りました。お客様の課題解決を追求し、信頼いただいたお客様から新たなお客様をご紹介いただく営業活動に取り組んでいます。

●●**株式会社**（2018年4月～現在）

　事業内容：生産財商社

　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 | 業務内容 |
| 2018年4月～現在 | 東日本販売部　群馬営業所 |
| ●営業スタイル：既存顧客95%、新規開拓5％●提案内容：最新塗料の導入によるVA提案及び下請け企業へ水平展開　　　　　　副資材シェア拡大　　　　　　ITシステム導入提案●担当顧客： 大手電機メーカー工場及び下請け工場（約10社）●実績：2018年度　実績2億8千5百万円　/達成率 103％　（人事考課及び業績評価2018年度入社社員1位／10名中）●セールスポイント：昨年4月に入社し2週間の研修を終えた後、配属初日から工場現場へ赴きいち早くお客様との信頼関係を築くことに努めました。そして、予算達成を意識してメイン商材の塗料以外でシェア率が低い副資材の販売に尽力しました。結果、副資材の売上は50万/月から300万/月へとシェアを拡大することができました。現在はRFIDシステムを大手電機メーカーに導入提案をしており、実績が数多くある競合他社を退け導入トライを進行中で１か月以内に受注見込みです。 |

**□　活かせる経験・知識・技術**

《真相を追求する課題解決力》

1. 得意先

私は顕在化している問題だけでなくお客様が潜在的に抱えている課題を発掘し、一緒に考え解決していくことが得意です。私は配属初日から現在まで工場稼働日は毎日欠かさず訪問し、既存顧客との関係性の強化に努めました。毎日訪問していると、お客様が抱えている潜在的な問題が見えてきます。例えば、現場責任者（課長レベル）はトップダウンで部下に指示を与えるが、現場レベルの仕事とはギャップがあり、部下から反感を買いコミュニケーションがうまく取れない。そして、仕事の意義を見出せず仕事の質が下がり不良が発生するという内容でした。そこで、私は毎日現場作業員や現場社員からヒアリングを行い、ボトムアップで意見を集約し現場責任者へ作業性UP（作業を簡略化）する商品や設備更新を提案し導入いただきました。結果、不良率が下がるだけでなく生産性が6％上がり作業員と現場責任者双方から理解を得て、自社の提供価値を今まで以上に高められました。現在では、競合他社の商品を●●さんから買いたいと言われ、実際に他社から切り替えることができています。

②社内

入社時、商社という職種の性質上、転勤が多いと聞いていました。群馬営業所に配属後に前任者からは引き継ぎがなく、引継書のフォーマットがないと営業所長から言われました。その時、「目で見て覚えろ」というスタンスだと知り業務改善が必要だと感じました。そこで、配属後すぐに日常の営業活動全てをフォーマット化し社内で共有することを提案しました。すると、営業所内で共有フォルダが作成され得意先ごとに担当者がフォーマット作成するルールになりました。その結果、今年群馬営業所配属の新入社員はルール化されたおかげで、3か月かけて教える内容を1か月で習得・実践させることができました。現在は5年目以上の社員が新入社員のOJTに任命されるところを2年目で任せてもらいました。他にも全営業所の3年目～5年目の若手社員約10名が選出される人事部の新卒採用プロジェクトにも呼ばれ、私が面談した学生2名内定承諾を頂きました。

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

私は営業マンとして「コト売り」が得意です。「お客様の働きやすさ」という点に着眼して商品を提案しているため、

課題解決時の具体的なイメージをお客様と共有することができます。例えば、毎日欠かさず工場を訪問していると立ち仕事をしている特定部門の現場作業員の方々が、腰にコルセットをして働いていていることに気づきました。そこで、工場責任者に作業員が疲労軽減する商品や作業性が向上する商品の提案を行いました。結果、特命受注を頂きました。作業者の疲労軽減により不良率が5％低減し、お客様の業績向上に寄与しました。「もの売り」ではなく親身に寄り添う「コト売り」を意識することで値段以上の価値を提供できたと感じます。今後も現場主義を貫き、お客様の多様なニーズを素早く察知し、課題解決に努めたいと思います。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上