**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。建築商材を法人顧客に対して提案。担当した顧客層は官公庁や施工店、ゼネコン、設計事務所。規模も従業員数100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、同期の中で売り上げ1位を達成。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：建築及び土木防水、外装材、スポーツ舗装材、舗道材、外装塗料、製造及び販売事業

◇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 |
| 2016年4月～現在 | 首都圏営業部　東京支店にて営業を担当改修物件の建物劣化診断を行い、報告書を作成。改修仕様の提案営業を行う。【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、飛び込み営業【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】建築業界における10名～500名の中堅中小企業、官公庁担当【取引商品】建築商品**◆営業実績**・2017年度：担当会社前年度売上高を2か月で上回る。※現在同期営業売り上げ1位（10名中）**◆工夫した点**・先輩社員への営業同行を積極的にお願いし、いち早く営業スキルを身につけ、担当店の攻略を行った。・お客様のニーズをいち早く判別し商品を説明、進めることで売り上げに繋がった |

**［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

 **[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

営業として、官公庁、施工店、ゼネコン、設計事務所の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状のニーズ確認をし、各顧客がそれぞれ必要としているニーズに対して商品ＰＲ、技術説明会を行った。その結果、昨年の売上高を今年の1、2月で上回る売り上げを達成した。

**【２】綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、毎年の目標達成を実現。

**【３】ラグビーから学んだ努力は身を結ぶという心**

高校時代ラグビー部に所属しており、入学当時体重が50kgしかなかった私は周りからは全く期待されず、むしろケガを心配されていた。しかし、どうしても花園でプレーしたい！と強く思い部活が休みの日でも走り込みとウエイトトレーニングを行い休みは正月の3日間。家では練習試合でのプレーやプロの試合をビデオ研究などまさにラグビー漬けの生活を送った。その努力が実を結び、体重は70kgにまで増え選抜という形だが花園に出場することができた。入学時私のこの姿を想像していたのは私自身だけ。無理と思うことでも努力で叶うことを知っているのが日々の営業でも活用できている。