**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学中途退学後、株式会社●●に入社致しました。主に、建築総合商材の営業職として、建築業界向けに建築商材の営業に

従事しておりました。その後、現職である●●株式会社に転職致しました。機械メーカーの営業職として、全国にある物流業界、倉庫、運輸、冷蔵庫業界向けに機械の営業に従事しております。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2018年9月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：建築現場で重要される建築・設備・電気設備パーツの総合メーカー

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  2018年9月 | 京都営業所に配属  京都および関西を中心とした中小規模の法人顧客を約20社担当。  担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、建築商材などを提案。  【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業20％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】京都および滋賀県、大阪府、関西圏他  【取引顧客】不特定業界における10名～100名の中小企業および上場企業　４社担当  【取引商品】建築商品  **◆営業実績**  ・20015年度：年間総売上 約3600万円（予算達成率100％）　※営業部内750名中750位  ・2016年度：年間総売上 約5400万円（予算達成率140％）　※営業部内750名中150位  ・2017年度：年間総売上 約6000万円（予算達成率150％）　※営業部内770名中115位  ・2018年度：年間総売上 約3500万円（予算達成率98％）　※営業部内800名中120位  **◆工夫した点**  担当顧客の総務・購買窓口と継続的なリレーションを構築し、他社製品からのリプレースによる拡販、  大型受注につなげることができました。 |

■2018年10月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：機械メーカー

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年10月  ～  2019年1月 | 大阪営業所に配属  【業務内容】  ・研修受講（電話対応など）  ・営業実習（OJT、営業同行）  **◆営業実績**  ・受注案件15件　売上高2憶3,500万円  **◆工夫した点**  ・常に、お客様ファーストで営業をして参りました。見積り期限を守る事は当然として、やるべき事は、全力でしていました。  ・納入後のお客様のフォローを徹底的に行い、次計画の注文を頂くことができるよう、信頼関係構築に  　心掛けております。 |
| 2019年2月  ～  現在 | 東京営業所に配属  【営業スタイル】ルート営業（7割）、新規開拓営業（3割）  【担当顧客数】100社  【担当地域】全国  【業務内容】  ・建築業界や工場、倉庫、冷蔵庫業界への提案販売  ・アフターフォロー  **◆営業実績**  ・売上高 2018年度：8,500万円（目標売上4000万円、達成率153％）  ・売上高 2019年度：1憶5千万円（目標売上8000万円、達成率147％）  **◆工夫した点**  ・先輩社員との同行営業を通して、営業トークやお客様との対応で参考になるものを盗み、実践して参り  ました。  ・過去の納入実績を分析して、仕様の幅を広げて営業しております。 |

**［資格］**

・ワープロ検定2級（●年●月取得）

・情報処理検定2級（●年●月取得）

・普通自動車第一種免許（●年●月取得）

・フォークリフト免許（●年●月取得）

・中型自動車第一種免許（●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】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、IT、医療、流通、官公庁と多岐にわたる業界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課題確認をし、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続して行って参りました。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得することが出来ました。

**【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し、実行の経過を見直し修正していくなど、常にPDCAを回しながら業務に取り組んでおります。その結果、毎年の目標予算達成を実現することが出来ました。

**【３】 マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、

部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、チームとして目標予算115％で達成を実現することが出来ました。

これまで営業職として幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力して参りました。

これまでの経験を活かし、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。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上