**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。東京支店足立営業所へ配属となり、営業に従事。建設機械のレンタルをしている会社となるので、工事現場やゼネコンを主に顧客とし、飛込み営業をしています。断られても何度も訪問を繰り返す粘り強さ、足繫く通うことでの信頼関係を構築する営業スタイルを身に付けました。その結果、下半期の月の平均訪問数では、東京支店内70名中2位、売上予算は120%の達成率を出し、東京支店の同期の中で1位を残すことができました。

**［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：建設機械レンタル、建設用機械器具等のレンタル・リース・販売及びこれらに付随する業務

◇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 | 東京支店　足立営業所  足立区、八潮市を中心としたゼネコン、工事現場に対し、建設機械の新規顧客開拓に従事。  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：飛び込み営業（月平均250件）  【担当地域】東京都足立区、埼玉県八潮市  【取引顧客】ゼネコン、工事現場  【取引商品】建設機械のレンタル  **◆営業実績**  ・2016年度下半期行動数：東京支店内70名中2位　※月平均250件  ・2016年度下半期実績：1800万円　（予算1500万円、達成率120%）　※東京支店同期7名中1位  **◆工夫した点**  誰よりも行動量を多くし、母数を増やしました。断られても何度も通い、徐々に提案ができる環境を作り、まずは口座を開くことから始めました。そこからは顧客との信頼関係を作っていき、他社比較を用いた提案をすることで、新規現場の受注を得ることができ、実績を上げることができました。 |

**［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】行動量/粘り強さ**

月の訪問必達数がありますが、まだまだ知識がないため、現場での行動量を増やし、必達数以上に回ることを心がけています。毎日飛込み営業となるので、現場があれば行動を起こす意識を持ち、断られても何度も粘り強く訪問をしました。その結果、月の訪問数では東京支店内2位を残し、月平均40件以上の新規顧客開拓を行うことができました。

**【２】計画的なスケジュール管理**

間を確保するため、その日のうちに頂いた仕事を全て終わらせ、翌日の新規開拓のエリアを決め、未開拓の顧客の情報収集を行い、仕事をすることで、効率的に訪問ができ、実績を残すことができました。