**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、●●株式会社に新卒入社致しました。主に、歯科医院に対して歯科材料、歯科機械のルートセールスに従事しております。歯科医療従事者対象のセミナーの開催・イベントの集客など幅広い業務を経験して参りました。

**■職務経歴詳細**

　□2017年04月～在籍中　●●株式会社  
・事業内容：その他流通・小売　　従業員数：約650名

・資本金：○○億円　　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2017年04月～ | 【所属】城北営業所 ［メンバー数］　営業所60名／課長以下25名  【担当業務】　ルートセールス ・歯科医院に定期訪問し、納品・受注・発注業務  ・歯科医療従事者対象のセミナー・イベントの集客  ・お客様のニーズに対する提案営業  ・受注の情報管理や返品作業  ［取扱製品］　歯科材料、歯科機械、各メーカーや会社主催の催し物 ［担当地域］　東京都練馬区、板橋区 ［担当顧客］　個人・法人の歯科医院60件  【営業実績】 　・2018年度：売上2500万円(目標達成率109%/営業所内48人中5位)  【工夫した点】  お客様のところへ訪問した際には、院内を観察し、常に何か変化がないか観察しております。  特に、他社様とも取引があるお客様へ訪問した際、新しい材料や機械が置いてないか、セミ  ナーや即売会のチラシが貼ってあるか等、確認・把握するように心掛けております。  また、お客様と連絡を密にとり、情報共有や信頼関係を構築することに意識しながら日々の  業務に取り組んでおります。 |

**■活かせる経験・知識・技術**

・お客様のニーズを聞き出し、解決するための情報提供や商品販売をする提案営業。  
・販売促進のための、各種勉強会、研究会などのイベント開催ノウハウとプレゼンテーションスキル  
・お客様と良好な関係を築けるコミュニケーション力  
・面会効率を上げるためのノウハウ

**■保有資格**

・第一種普通自動車免許（●年●月取得）

**■自己PR**

（1）1日20件の定期訪問の中で得た信頼関係の構築力とタイムマネジメント

限られた時間の中、訪問するお客様の院内状況を事前に把握することで、お客様のお悩みや突然のトラブルに対応することが出来ました。その結果、お客様から「何かあったら平野さん」と信頼を勝ち取ることが出来ました。また日々の業務を効率よく取り組むために、1日のスケジュールを書面に写し、自身のスケジュールを俯瞰で管理しております。

(2)営業と物流の知識を持つハイブリット営業

各半年、営業と物流を経験することで同期の中でも一歩出た知識と経験を積むことができました。訪問先で商品の納期、各メーカー用途が同じ商品の違いを聞かれた時はその場で答えることができました。

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致します。

以上