**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、●●株式会社へ入社し、事務員として約3年6ヶ月務め主な業務は登録スタッフ・顧客管理、仕事紹介、電話対応、請求書作成等を経験しました。現在は、株式会社●●に勤め、営業部として理化学機器・試薬等の販売、提案をしています。

**■職務経歴**

**□**2017年3月〜現在株式会社●●

◆事業内容：商社 化学・医薬原料（有機・高分子）

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年3月  〜  現在 | 【営業スタイル】  ・既存ルート営業（民間企業をメインとした理科学機器・試薬・消耗品の営業）  【担当顧客】  ・約20件  【実績】  ・2016年度 売上:約8500万 利益率9.8%  ・2017年度 売上:約7700万 利益率9.1% 前年比:90.7%  ・2018年度 売上:約6600万 利益率10.0% 前年比:85.5%  ・2019年度 売上:約6600万 利益率10.5　前年対:100%  【工夫した点】  需要が下降傾向にある中、利益率向上に向けて取り組みました。表面的なニーズがない先にもヒアリングを通じたニーズ喚起を行い提案しました。特に、細かいニーズを抑えることで特注品の受注まで繋げるようにしていました。この取り組みにより単価及び利益率を実現しました。 |

**□**2013年４月〜2016年8月●●株式会社

◆事業内容：一般労働者派遣事業・アウトソーシング全般

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2013年4月  〜  2016年8月 | **【担当業務】**  ・登録スタッフの管理  ・スタッフへの仕事紹介  ・給与計算  ・請求書作成  ・登録者に向けた説明会  ・固定現場の紹介  **【工夫して取りくんだ点】**  ・「人」を扱っていた為、お客様やスタッフとのトラブルなど不測の事態が多く、一つ一つ解決することで臨機応変な対応が身に付きました。  ・また何度も働いていただけるようスタッフの方が初勤務した後のフォローも欠かさず行い、スタッフ目線での現場配置等も工夫して取り組みました。 |

**■資格・語学**

・普通自動車免許第一種

・フォークリフト免許

**■自己PR**

**＜業務遂行力＞**

前職の事務経験を通じて、細かい業務でも優先順位をつけ正確に処理する力を養いました。特に、スタッフ登録説明会や電話対応では会社の顔として言葉遣いやマナー、相手の要求に対し迅速に対応し、困難な要望にも真摯に取り組む姿勢を身につけました。

**＜関係構築力＞**

現在は営業部で理化学機器等の営業を行っており、お客様が欲するものだけでなく、常にプラスアルファで提案できることはないかを考え行動しています。お客様との信頼関係がなければ依頼をいただけないので、電話のやり取りだけでなく積極的に現場へ行き直接話すことを心がけています。

以上