**職務経歴書**

○年○月○日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

○○株式会社に新卒入社して3年間、法人向けに産業ガス・機械商品を販売する営業職として、既存顧客の取引拡大に向けた営業と、新規顧客開拓営業も経験。また、支店内で拡販目標を達成するべく新規顧客開拓プロジェクトを発足し、リーダーとして3名のマネジメントにも取り組む。個人予算達成、支店ベースアップ寄与の結果を残し、2015年度には新規顧客開拓成績でMVPに選出。大手企業に対しての折衝で営業スキルを身に付けたこと、若くしてマネジメント経験を積めたことが財産である。

**［職務経歴］**

■2013年4月～2016年10月　岩谷産業株式会社（正社員）※在籍期間：○年○ヶ月

◇事業内容：LPガス、産業ガス・機械、マテリアル、食品事業

◇資本金：200億96百万円　売上高：4,941億82百万円　従業員数：1,445名　設立：1939年　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2016年10月 | 宇都宮支店　産業ガス・機械課　配属法人営業部　○○課にて営業を担当  大手企業から中小企業まで幅広い顧客を対象に産業ガス・機械商品の提案営業を行う。  【担当エリア】　栃木県  【取扱い商品】　産業ガス（酸素・窒素等）・機械（溶接ロボット・コンプレッサー等）  【主担当顧客】　自動車・自動車部品メーカー、非鉄金属メーカー等、大手・中小企業30社  【営業スタイル】 新規開拓　50%　既存顧客 50%  顧客のコスト削減に貢献できるようガス供給最適設計や新商品による課題や問題点に対しての解決策の提案を  行うソリューション型営業。社内技術部やエンジニアリング会社など、3～5名ほどを率いた総合的な営業。  **◆新規顧客開拓プロジェクト**  2015年4月から支店内での拡販目標を達成するべく新規顧客開拓のプロジェクトを発足し、リーダーとして3名を  マネジメント。栃木県産業ガスマーケット調査、ターゲット顧客の選定、行動計画作成等により新規顧客11件獲得、  年間約65百万円／20百万円（売上／売総）のベースアップに寄与した。（対前年比10%のベースアップ）  **◆実績**  ・2014年度：　120百万円／40百万円（売上／売総）達成　（対目標比110%／108%）  ・2015年度：　180百万円／64百万円（売上／売総）達成　（対目標比120%／118%）  ＜新規開拓＞  個人：通算5社、年間約23百万円／.6百万円（売上／売総）のベースアップ  ※2015年度新規顧客開拓成績（関東支社営業20名中）でMVP受賞  支店：通算11社、年間約65百万円／20百万円（売上／売総）のベースアップ |

**［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]**

**「物事を論理的に考え伝えることで周囲を動かす」**

支店にて新規顧客獲得プロジェクトを立上げ、支店の新規拡販目標数字に対し3名のマネジメントを行い、各メンバーの行動計画を作成したが、発足当初は計画通り動いてもらえなかった。目標達成したい想いは伝えていたが、日々の行動が目標数字にどう繋がるのかイメージできていない等、メンバーの動機付けができていなかった。それ以来、なぜこの行動計画を立てたのかについて、マーケットがどの程度あり、なぜそのターゲットを選定したのか等、筋道を立てて説明し、何度も進捗を共有した。その後、日々の行動が目標に繋がることを意識しながら行動して頂き、目標の9割まで到達できた。