**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、約3年間、●●株式会社にてサイン業界でルート営業・新規営業に従事し、看板屋・プロラボ・出力会社・広告代理店を担当致しました。営業として行動量を意識することに加え、様々なお客様を担当することにより、提案力を培ったと自負しております。また、達成をするために、半期、月、週、日々何をする必要があるのかと逆算して、行動を決めました。加えて、同じ商材でありながら、用途は様々であり、幅広い知識と情報が鍵を握ることを知り、売上拡大の為に異業種又は同業から案件を進めることができ、売上拡大に繋がりました。現職の●●株式会社では、建材販売を主とし、足場屋中心の新規開拓活動が認められ、2018年12月より主任に昇格し、現在は2人の部下を持ち、育成とコミュニケーション、行動管理に注力し、売上目標達成の為に精進しております。

**■職務経歴**

**□2014年4月〜2017年9月** ●●**株式会社**

◆事業内容：商社 パルプ・紙・木材

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2014年  4月  〜  2017年  9月 | サイングラフィック事業部 |
| 【営業スタイル】　新規営業35％　既存営業65％  【担当地域】　東京・埼玉エリアを担当  【取引顧客数】　20社を担当  【取引商品】　看板資材(マーキングフイルム インクジェットシート LED 壁紙)、大型インクジェット機器  の販売、加工品の受注  **【実績】**  ・2014年度下期:売上目標7930千円　売上実績8541千円　達成率107.7％  （順位62名中13位）  ・2015年度上期:売上目標17485千円　売上実績千11514千円　達成率59.0％  （順位62名中56位）  ・2015年度下期:売上目標12680千円　売上実績15461万円　達成率151.9％  （順位64名中9位）  ・2016年度上期:売上目標13180千円　売上実績12845千円　達成率91.6％  （順位60名中37位）  ・2016年度下期:売上目標15000千円　売上実績15542千円　達成率103.3％  （順位60名中10位）  ・2017年度上期:売上目標16000千円　売上実績21544千円　達成率134.6％  （順位60名中2位）  **【ポイント：こだわったこと】**  ・1：行動量を意識しエリアにおける有効顧客を増加させること  ・2：新規・既存フォローのバランスを意識しながら行動をすること  ・3：目標達成に向けて週次での業績達成計画とそのための行動を行うこと |
| 新人育成リーダー |

**□2017年10月〜現在** ●●**株式会社**

◆事業内容：仮設資材販売及びレンタル

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年  10月  〜  現在 | 販売レンタル部 |
| 【営業スタイル】　新規営業90％　既存営業10％  【担当地域】　東京・神奈川エリアを担当  【取引顧客数】　60社を担当  【取引商品】　仮設資材販売(足場材 安全用品 パイプ クランプ)、仮設資材レンタル、加工品の受注  **【実績】**  ・2018年度上期:売上目標7000千円　売上実績8100千円　達成率115.7％  （順位6名中1位）  ・2018年度下期:売上目標12000千円　売上実績千14211千円　達成率118.4％  （順位7名中1位）  **【ポイント：こだわったこと】**  ・1：大型受注を狙い、決算月や決算状況の把握をすること  ・2：新規獲得を意識しながら行動をすること  ・3：目標達成に向けてエリアごとの市場を研究し、達成計画とそのための行動を行うこと |
| 関東 主任 |

**■資格・語学**

普通自動車免許第一種（●年●月取得）

**■活かせる経験・知識・技術**

関係性構築能力

OEM品や他社製品を自由に販売することができたため、他社との繋がりが強くし、人脈を広くもつことを大切に行動いたしました。特に営業は情報が大切だと思い、責任者だけでなく、現場の方ともコミュニケーションを持つようにしました。この行動により、安い値段で仕入れ、粗利をより多くとれる仕組みつくりをつくり、売り上げ拡大に成功いたしました。このような経験があるため、関係性構築能力には自信がございます。

新規市場参入の経験

新商品の拡販をメインに仕事した際、ヨーロッパで主流の商品を日本市場に導入するため、どの様な購買層に対してターゲティングをし、どのように販売していくかを先輩と情報を集め戦略を立てました。販売後、すぐには実績が出ませんでしたが、市場調査をした上、ニーズを伝え続けたことで大手企業様から受注することができました。その後、販売方法の問題点を見直し、他社ではできない部材販売と完成品販売との社内的拡販プランも構築しました。このように新商品での販売の経験もございます。

顧客志向により成功体験

本業の取引以外で顧客の相談がありました。現在には直接取引にならなそうな案件でしたが、前職のサイン業界で学んだ知識を活かし、工事看板の製作や工事の仕事を紹介していました。その結果、足場資材以外の相談も来るようになり、売上拡大に繋げました。

PCスキル（データの利用）

Office(Word Excel PowerPoint)を使い、資料作成を前職から現職で培いました。また、数字の管理、手配り用レジュメ等、社内向けだけでなく社外向けに作り、日々独学で学んでおります。

**■自己PR**

大学卒業以降、営業として一貫して経験を積んできました。お客様とのコミュニケーションを図り、売り込みではなく、問題解決をするという目標を立て行動をしてきたからだと考えております。お客様が抱えている問題を引き出すことに注力し、より近いところで経営に関するコンサルティングすることで、お客様の事業の拡大、売上の拡大に繋げることが成績向上の近道だと経験しました。より強固な信頼関係を築き、価格だけでないところで勝負できるようになり、自信を持って紹介をいただけるようになりました。

そして、業績の拡大ができたのは、決まった売り方ではない複数商材への提案をし、材料の販売だけでなく、会社の商品を指定していただくためのスペックイン活動、協力会社へ加工品を依頼し、売り買いをするなど様々な方法で与えられた予算を達成できるよう営業活動をした結果だと考えております。

また、1人で売る数には限界があり、部下を巻き込み、チームとして円滑に営業することに注力しました。部下に信頼されることに重きを置き、相談や質問を受けやすいように普段のコミュニケーションを大事にしていました。自分の知識や技術の共有、部下の情報共有をしやすい環境作りに徹し、チーム感を作ることに成功し、現在7人中、上位2人は自分の部下となっており、グループとして目標達成することができております。

このような顧客との関係性構築能力や、柔軟な提案、チームでの成功体験を活かして貴社に貢献させていただきたいと考えております。

以上