**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、新卒で株式会社●●商事に入社。新入社員研修を経て営業部に配属となり、入社半年後には営業と技術インストラクター業務を兼務し、新規開拓および既存顧客のフォロー営業に従事致しました。その後、▲▲電気産業株式会社に入社し、営業職として既存顧客（電気工事会社）に対するフォロー営業を行いました。

**［職務経歴］**

■2013年4月～2015年5月　株式会社●●商事（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：美容室向けの頭髪化粧品・フェイシャル化粧品・美容器具の販売、美容室経営に関するコンサルティング業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2015年4月 | 新人研修後、春日部営業所に配属　営業職に従事  埼玉県春日部市エリアにある美容室を約50店舗担当し、担当エリア内の既存顧客フォロー営業を  中心に行い、美容室専売品等の販売やスタッフへの技術指導を行ないました。  【営業スタイル】 既存営業　80％　新規営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当地域】 埼玉県春日部市エリア  【取引顧客】 エリア内の既存美容室　約50店舗を担当　　新規は300店舗を担当  【取引商品】 美容室専売品・美容器具・美容機器  **◆営業実績**  ・2013年度：年間総売上 約6,500万円（予算達成率108％）　※同期の営業担当10名中1位  ・2014年度：年間総売上 約7,500万円（予算達成率100％）  **◆工夫した点**  既存顧客に対しては新商品提案を積極的に行い、また顧客とのコミュニケーションを密に図るため、  店舗スタッフの技術向上を目的とした講習会を定期的に開催しました。一方で新規顧客に対しては、  顧客先に頻繁に顔を出しながら情報収集を行い、得た情報をもとに店舗の来店状況などを細かく把  握・分析し、提案に盛りこむことで信頼を勝ち取り、契約に結びつけることが出来ました。また、  新しい知識を取得するため、積極的に多くのメーカー研修や社内研修に参加し、知り得た情報を  すぐに顧客に共有することで売上を伸ばすことが出来ました。 |

■2015年5月～2016年9月　▲▲▲電気産業株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電気工事資材・産業用電気機器・電設資材・FA制御機器の販売

◇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 |
| 2015年5月  ～  2016年9月 | 中途社員研修後、上尾営業所に配属　営業として従事  埼玉県上尾市エリアを中心に、電気工事会社や工務店など既存顧客15社を担当し、フォロー営業を行いました。  【営業スタイル】既存営業　100％  【担当地域】埼玉県上尾市エリア  【取引顧客】電気工事会社や工務店など　15社を担当  【取引商品】電気工事資材、電設資材  **◆営業実績**  ・2015年度：年間総売上 約7,500万円（予算達成率104％）  **◆工夫した点**  物件発注の依頼時、発注量が多く、現場に一括納入すると工事進行に支障が出ると考え、現場責任者と相談し、分割納入の提案を行ないました。同業他社には出来ない納入方法を提案することにより、他社の排除につなげることができ、更なる受注につなげることができました。この一件のように、  ルート営業だからといって、ただの御用聞きになるのではなく、常に周囲にアンテナを張り、自ら  情報を取りに行き、提案に活かす営業を行ってきました。  その他に、営業アシスタントとの連携を密に取り、見積もり依頼や現場での不備などを即時に対応  することにより、取引先と強い信頼関係を築くことが出来ました。 |

**［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

**[自己ＰＲ]**

**【１】御用聞きではなく顧客のニーズを的確に捉えた提案力**

商談の際、顧客に対して丁寧なヒアリングを常に心掛けています。既存顧客を担当することが多かったのですが、ルート営業で顧客先を訪問する際はただ会話をするのではなく、先方の問題点や課題点を引き出し、それを提案に反映させることによって顧客からの信頼を獲得し、営業実績にもつなげることが出来ました。

**【２】自ら積極的に知識習得に努める姿勢**

新たな知識を習得するため、様々なメーカー研修や社内研修等に積極的に参加して参りました。そこで得た知識をしっかりと自分のものにし、かつ顧客に情報共有をすることにより、顧客先の新たなメニュー展開などにも貢献することが出来ました。

業界は違えど、これまで一貫して営業経験を積んで参りました。これらの経験を活かし、単なる御用聞き営業ではなく、提案型の営業として貴社に貢献していきたいと考えております。どうぞよろしくお願い致します。

以上