**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、総合美容商社の営業職として、美容室に対し美容用品と美容情報の提供をしている。商品の販売のみならず、サロンスタッフの技術向上のための講習会、イベント開催、コンテストの企画運営、経営に関するコンサルティングまで幅広く行っている。2012年からは毎年予算達成をしており、2013年には実績が評価され主任に昇格。部下の教育やチームの実績管理まで任されている。

**［職務経歴］**

■2009年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：美容室向け卸売り、講習会、イベント、コンテストの企画運営、美容室経営に関するコンサルティング

◇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 |
| 2009年4月～2013年5月 | 大宮営業所に配属　営業を担当埼玉県全域、東京都を担当エリアとし、美容室をターゲットとして提案営業に従事。既存顧客を約100店舗担当し、フォローだけではなく、売上を伸ばすための提案や利益を出すための提案をし、平行して新規開拓営業を行う。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：飛び込み営業、紹介【担当地域】埼玉県全域、東京都【取引顧客】美容室【取引商品】美容室向け化粧品**◆営業実績**・2012年度：年間総売上 5,580万円（予算達成率109％）　・2012年度新規開拓実績：年間20件　達成率133%（年間達成目標15件）・上記実績が認められ、主任に昇格となる。 |
| 2013年6月～現在 | 大宮営業所　主任に昇格主任としてチームを持ち、部下3名のマネジメントを担当しながら、引き続き営業として約100店舗を担当。教育にも携わり、部下の育成を行う。チームの業績管理も行うことで、責任者として数字に対する意識を強めることで、毎年安定して実績を上げるようになる。【担当メンバー】3名【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：飛び込み、紹介【担当地域】埼玉県全域、東京都【取引顧客】美容室【取引商品】美容室向け化粧品**◆営業実績**・2013年度：年間総売上 5,700万円　達成率101％　新規開拓20件　達成率133%・2014年度：年間総売上 6,200万円　達成率101％　新規開拓18件　達成率120%・2015年度：年間総売上 5,200万円　達成率113％　新規開拓15件　達成率100% |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・ヘアケアマイスターインスタラクター（●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]**

商品を売るだけではなく、顧客の繁栄を考え、営業活動をしています。美容室は毎年店舗数が増えていますが、競争が激しい業界でもあり、閉店する店舗も多くあります。その中でお取引のある顧客様に対し、いかに集客ができ、売上と利益が上がる提案をして信頼関係を構築するかを常に意識して営業活動に取り組んでいます。顧客との信頼関係の構築をするため、些細な会話からも課題を見つけ、提案の材料を集めることで、課題解決営業をできるようになり、既存顧客の取引額が上がり、新規開拓においても安定的に数字を出すことができています。

2013年6月からは主任としてチームを持ち、部下の教育や数字管理を行っておりますが、まずは私が実績を必ず上げるよう、より一層数字に対する意識が強くなり、結果的に毎年予算達成をしてきました。また、チームをまとめるにあたり、教育に重点を置き、部下への勉強会や同行を積極的に行っています。その結果、部下の予算を達成させることができ、若手から会社全体の底上げをすることができています。

今まで営業職を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上