**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、専門学校に進み、専門学校を卒業後は、株式会社●●に入社。●●工場に配属。プラスチック製品のバリ取りに従事。2社目として株式会社●●に入社。システム建築の新規営業に従事。

**［職務経歴］**

■2018年10月～2019年6月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：プレハブ建物の製造販売 建設業 建築物の設計および工事管理 総合リース業および工事管理 自走式立体駐車場の設計、工事

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年10月  ～  2019年6月 | 名古屋営業所営業部配属  愛知県を中心とした官庁、ゼネコン、設計事務所、民間企業への営業  【営業スタイル】新規営業70% 既存顧客30%  【担当地域】愛知県  【取引商品】倉庫、事務所、店舗、自走式立体駐車場など  **◆営業実績**  ・飛込件数：20件／日  **◆ポイント**  まず与えられたエリアの企業を選定し積極的に訪問。自社商品と実績紹介から客先への提案。  不動産との連携を図るよう支持を受け飛込営業を行なう。 |

■2016年4月～2018年9月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：職業紹介・人材派遣

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2018年9月 | ●●工場に派遣  鉄道関連部品であるプラスチック部品のバリ取り工程に従事。  【業務内容】  　・成形品の仕上げ  ・プラスティック製品に付着しているバリをサンダーやペーパーで除去する。  ・機械操作  　・射出成型機の立ち上げ・立ち下げ　型内清掃 |

**［資格］**

・普通自動車免許(第一種)

・宅地建物取引士

**［自己ＰＲ]**

**【１】主体性**

私は主体性を持って行動できます。私が担当していた機械に付着すると止まってしまうトラブルがありました。機械が一度止まってしまうと再び立ち上げるのに30分以上かかってしまうので大変困っていました。しかしある日機械からゴミが出ても機械が一時停止するだけですむシステムを発見しました。そこで私が上司や専門業者と相談してゴミが出たときに一時停止するシステムを取り入れることに成功し、ゴミが出たときに機械が止まる時間が30分から3分に短縮させ生産効率を大幅に上げることに成功しました。

**【２】着眼点の良さ**

私は主に飛び込み営業をしておりましたが、その時に大手不動産会社の飛び込みをした際に、投資家に売るための土地にテナントを建築してくれる人を探しているというのを聞いたので、私は飲食店が積極的に店舗を出していると事実に目をつけ、大手飲食店に積極的に営業をかけることにより店舗開発を行っている業者を発見することが出来ました。そして不動産会社と飲食店のビジネスマッチングを成功させました。

以上