**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、株式会社 ●●に入社し、営業として本部商談ならびに商品のご提案・売り場の企画提案に従事。常にお客様の立場に立って物事を考え、課題解決やより良い売り場づくりを追求し、信頼を獲得してまいりました。また、信頼を得たお客様から新たな商品の注文を頂くことで、成果を残してまいりました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電気機械器具及び電気用品の販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  現在 | 法人営業部　○○課にて営業を担当  【営業スタイル】既存営業　100％  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】全国におけるドラッグストア、ネット通販企業、など（現在約10社を担当）  【取引商品】管球、電池、懐中電灯、タップ、メディア、スマホ用品など  **◆営業実績**  ・2016年度　売上目標1000万円／実績1160万円／達成率 120％  ・弊社商品売り場占有率40％→75％  ・売り場（得意先企業）売上123％、  ・商品の企画提案をすることによって、弊社、得意先ともに売上UPに貢献  **◆工夫した点**  一昨年に入社してから、一貫して商品の企画提案営業に注力しています。担当しているお客様の課題解決に全力で取り組むことで信頼を得て、売り場づくりを任せて頂くことを心掛けています。  最終的には、成果に繋がらなかったものの「そこまで考えてくれたのなら」と提案姿勢を評価頂き、  新たに売り場を提案し、売上アップに貢献したこともあります。結果として、前年度の売り上げは  大きくUPし、私の受け持つ担当法人を増やしてもらうことができました。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（●年●月取得）、情報処理士（●年●月取得）、ビジネス実務士（●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]**

私の強みは、顧客との関係構築力です。その上で心がけている点は、顧客視点に立った物事の捉え方を行うことです。

顧客（店舗）の顧客である消費者の立場になり、目線を合わせることによって、今必要とされている商品や売り場づくりを提案。その結果、自社の利益だけでなく、店舗側の利益も前年比を大きく上回ることができ、顧客との信頼関係を築くことができました。自社の商品をただ売り込むだけでなく、売り場全体の問題点や工夫する点など、バイヤーの立場に立ち商談する姿勢も信頼関係の構築に繋がり、上記のような売上実績に繋げることができたと思っております。貴社にて、一日も早く利益に貢献できるよう、人一倍努力を惜しまず取り組みます。周りの方に教えを請うこともあるかと思いますが、その際にはぜひ厳しくご指導を頂ければと思います。