**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○○に新卒入社。生産者・出荷団体等から販売の委託を受け、または買付をし、仲卸業者・小売業者等に対しての営業に従事。商品が青果物なので劣化が進まないよう、取引先と密なコミュニケーショを取り合い、スムーズな対応を心掛けました。

**［職務経歴］**

■2010年4月～2017年5月　東京新宿ベジフル株式会社（正社員）　※在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：青果物卸売業

◇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 |
| 2010年4月  ～  2013年7月 | 果実部第一グループ　営業担当  青森県の農業協同組合等の担当。既存顧客のフォローと商品の販売。  [取引商品]国産果実（りんご、メロン、）  **◆実績**  ・2011年度：予算2000万円　年間総売上実績：約2000万円（達成率100％）  ・2012年度：予算5000万円　年間総売上実績：約9000万円（達成率180％）  **◆工夫した点**  既存顧客との電話の他に、現地に赴き直接情報交換をして信頼獲得に努めた。 |
| 2013年8月  ～  2017年5月 | セリ人試験に合格　果実部第一グループ　主任に昇格  青森県の他に山形県と熊本県の農業協同組合等も担当。引き続き既存顧客のフォローと商品の販売。  [取引商品]国産果実（りんご、メロン、さくらんぼ、スイカ）  **◆実績**  ・2013年度：予算1億5000万円　年間総売上　約2億円（達成率133％）  ・2014年度：予算2億5000万円　年間総売上　約2憶3000万円（達成率92％）  ・2015年度：予算2億5000万円　年間総売上　約3億円（達成率120％）  ・2016年度：予算4億円 年間総売上　約6億円（達成率150％）  **◆工夫した点**  既存顧客のニーズや顧客情報を詳しく整理し把握することで、提案の幅を広げることが身についた。  メンバーに対する進捗管理およびフォローのため、日々の業務報告に加え週２回の面談を実施。  部署内の円滑な業務遂行に対する障壁の早期発見、課題解決を推進しました。 |

**［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]**

**「信頼関係を軸にした営業」**

入社以来7年間、既存顧客を中心とした営業職に従事してきました。扱う商品が青果物なので、天候により物量や品質に影響してしまう為、安易なその場しのぎの返答を繰り返していたら、私自身の信頼もそうですが、顧客自身の信頼も失います。信頼を得るために顧客である農業協同組合や生産者との情報交換を密に取り、取引先の現状をいち早く察知、正確な情報を伝えニーズに応じた商品の提案をすることを心掛けました。その結果、顧客の需要も増加し売上も増加することができました。