**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2016年7月～現在　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：モーターサイクル用タイヤの販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年7月～現在 | 東日本支店モーターサイクル用取り扱い法人への営業【職種】法人営業【取扱商品】モーターサイクル用タイヤ【担当顧客】2輪用品販売店、車両ディーラー、バイクショップ、卸商【営業スタイル】既存95％、新規5％【実績】2019年1－9月　19,500万円　目標105％達成縮小傾向のある縮小傾向のあるオートバイ業界において高収益商材と、大型バイクの取り扱いが多い地場販売店においての販売拡大に焦点を置き営業を行う。通販会社にて販売拡大のため他社に売り負けていた高収益商品のキャンペーンを展開しシェアの3％拡大を達成。地場販売店においては、タイヤのセット商材を新たに展開し拡販を行う。結果予算比105％、売上高19,500万円を達成。新規開拓面では、直接取引はなくとも関連卸商との取引のある先が殆どであったため飛び込み営業にて当社商材の取り扱いが少ない店舗への訪問を強化し当社商材の説明をして回る。結果卸商において予算比110％、売上高1,300万円を達成。 |

■2015年4月～2016年2月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：賃料改定コンサル

◇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 |
| 2014年10月～2017年3月 | 第二営業部【職種】法人営業、コンサルアシスタント【取扱商品】賃料改定コンサル【担当顧客】テナントやオフィス、土地を借りている企業 【営業スタイル】既存60％、新規40％【実績】なしコンサルアシスタント及び、法人営業賃料改定コンサルを行うための情報収集や土地・建物の価格算出をしデータをまとめるコンサルアシスタント業務に取り組み、同期内にて一番の評価を受ける。その後は上司と同行営業にてアライアンス営業、既存顧客への営業及び、新規営業を行う。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word（文書作成、表の挿入）

・Excel（表計算、グラフ作成、ピボットテーブル、関数計算（IF、VLOOKUP等））

・PowerPoint（スライド作成、企画書作成、アニメーション）

 **[自己ＰＲ]**

私は営業において顔を出す、なんでもすぐに連絡という二つのことを守って参りました。営業としてどんなに良い提案を行えたとしても顧客に信頼されていなければ、受け入れていただく前に懐疑的に思われてしまい断られてしまうことが多くあります。そのため地震や台風のときはすぐに連絡し気にかけてくれているということを知っていただいたり、訪問した際には個人の話を記憶し気軽に話せる人という営業を確立させていきました。そうして信頼関係を作っていき実績につなげていくことには自信があります。

以上