**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、株式会社●●に入社し、営業部に配属されました。営業職として、既存顧客に対してジュエリーの販売、ジュエリーリフォーム催事企画の提案と販売までのサポート、一部新規にパーツなどの卸を行なっていました。既存顧客は宝石店、呉服店が主で、業種や顧客の状況、要望に応じた催事提案、サポートを心がけていました。既存顧客6社を担当しておりました。2019年3月末で退職し、2019年6月から▲▲株式会社に入社し、営業第9本部に配属されました。営業職として、新規開拓を主に担当しました。リストの制作を自身で行い、地主様に向けて、飛び込み営業をしています。

**［職務経歴］**

■2011年4月～2019年3月　　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：宝飾品の製造、卸売、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 |
| 2011年4月～2019年3月 | 営業部に配属　営業職に従事全国の既存顧客（小売店）へ弊社企画の展示会の提案、サポートと、リフォーム加工、製品の販売を行っていました。また、新規開拓としてパーツの卸売を行っていました。【営業スタイル】新規営業　10％ 既存営業　90％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【担当地域】 全国【取引顧客】 主に宝石店、呉服店などの小売店【取引商品】 既製品、パーツ、空枠（リフォーム加工）**◆営業実績**・2017年度　年間担当顧客売上5800万予算達成率120%　年間個人売上4000万予算達成率105%・2018年度　年間担当顧客売上5500万予算達成率101%　年間個人売上3900万予算達成率100%※担当顧客売上　営業部30名中5位**◆工夫した点**展示会目標達成のために担当者との密な関係作りを心がけ、顧客に合った企画内容、行動計画の提案と販売を行ってきました。また、既存顧客が取り組む新規創造のための新企画の提案、実施により展示会開催数と売上を増やすことができました。 |

■2019年6月～現在　　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：アパート・マンション・住宅等の建築・賃貸管理及び販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年6月～現在 | 営業部に配属　営業職に従事東京都を中心とした地主様への賃貸経営の営業をしており、担当エリア内の新規顧客開拓をし、土地の活用を提案しています。【営業スタイル】新規営業 90％　既存営業 10％　※新規開拓手法：リスト作成から飛び込み営業【担当地域】東京都江戸川区【取引顧客】担当エリアに土地をお持ちの地主さま　（約200名）【取引商品】マンション、住宅**◆工夫した点**担当エリア内で先輩社員が未アプローチ客の発掘を行い、アプローチを行いました。ターゲットとしては土地を持っている方になりますが、必ずメリットが二つ以上出てくるように提案しています。主に節税対策や収益改善をメリットとして強調することを得意としていますが、その為には顧客へのヒアリングが重要となります。トークの中から攻めていく内容を選び、顧客に落とし込むことを意識して営業活動を行っております。 |

**［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]**

**【１】徹底したヒアリングをもとに築き上げる信頼関係**

これまで営業としてお客様と接していく中で、まずはお客様との信頼関係をしっかりと構築することに注力をしておりました。そのため、顧客の抱える現状の悩みであったり、困っていることを徹底的にヒアリングし、顕在ニーズだけでなく潜在ニーズまで引き出すように致しました。そしてその内容をもとに、顧客にとって最善となる提案を行ったところ、私のことを信頼していただき、継続した展示会依頼や、新企画の採用にも繋げることが出来ました。このように、徹底したヒアリング力が私の強みです。

**【２】行動計画に対するコミット力**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、月次の目標を立て、それを確実に実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできました。特に展示会運営は開催2か月前をめどに、販売店への説明会、集客スケジュール、商材やツールの手配などを計画し日々取り組んできました。

**【３】マネジメント業務**

展示会運営や販売は自分一人でできることに限りがあるため、特に後輩へのフォローと育成に取り組んでいました。展示会の企画趣旨、メリットなどの理解から、販売に関して何に困っているか、どのような課題を抱えているかを現場で確認し、その課題に合わせた研修を研修チームとして行っておりました。その結果、顧客からの信頼を得て展示会運営を任せることができ、売上を伸ばすことができたと考えております。

今まで営業として、8年以上に渡り経験を積んで参りました。貴社におきましても、早期の段階で戦力になれますよう、精一杯精進していきたいと考えております。どうぞよろしくお願い致します。

以上