**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、2011年4月に株式会社●●（に入社。○○部営業課に配属となり、ラケットスポーツ用品の法人（小売店）向け営業を担当して参りました。また、販売促進の為に学校や各クラブへ訪問、直接商品ＰＲやイベントでブース出店も行い、ユーザーの生の声を聴きつつ販売もおこなっておりました。現在は関東近郊に11店舗あるラケット専門店（年商およそ8億円）を担当しており、常時キャンペーン提案やルート営業を行っております。

**［職務経歴］**

■2011年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ガットを中心とするラケットスポーツ用品の製造販売、産業用加工糸の製造販売、釣糸製造販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月～2011年4月 | 本社研修　【研修内容】・ビジネスマナー、ビジネス文書、ＰＣ研修を受ける・ＯＪＴ研修を受け、先輩社員と営業同行をする。 |
| 2011年5月～現在 | ○○部に配属【営業先】 ラケット用品取扱いの総合運動具店、専門店（主取引店約30社）【担当地域】埼玉県、栃木県、福島県、東京都内一部専門店【商材】ガット、ラケット、アパレル、その他グリップ等小物消耗品【営業スタイル】※既存クライアントのフォロー、キャンペーン提案直販店、代理店経由先の小売店も訪問**◆実績** 2016年度：個人売上12,414万円　（計画達成率104％）2017年度：個人売上14,923万円　（計画達成率120％）2018年度：個人売上13,730万円　（計画達成率101％）**◆ポイント**・競技として行ってきたバドミントンの得意先だけではなく、他競技であるテニス専門のクライアントも積極的に担当し、自社に何を求めているのか、自社のできることは何かをヒアリングや試行錯誤し、お互いがWin-Winとなるような提案営業を行っております。※補足事項2016年より担当しているラケットショップでは、関東近郊で最もテニス用品の売上が高い専門店であります。クライアント内でもその意識が強いと感じ、ブランドでのオリジナル商品の提案を積極的に行い、その中でも回転率の高い商品を選ぶことで定期的な売上確保をすることができました。また2017年からは自社が定める一番の主力店であるバドミントンショップを担当、利益率に対し非常にシビアなクライアントであったため、定価設定の高い商品に対し年間取組目標数を設定し販売強化に努めました。また、クライアントと同行し直接クラブへも条件を提示し強化商品への切り替えを提案することで、成功した際にはクライアント、ユーザー、メーカーと3者がWin-Winとなり、循環的な売上を確保できました。このように多様なクライアントに対し双方メリットを見出すという根柢の元、それぞれ角度を変えた提案を行い、合致出来たことが自身の計画達成に繋がったと考えます。 |

**［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]**

私の営業面での強みは『ヒアリング能力』並びに『考察力』です。

職務内容に記載の通りクライアントとの会話の中で相手の特徴や優先順位などの情報を収集し、「それではこうしてみてはいかがでしょう」と相手の考えに沿った上で、自社への利益還元もできるよう持続可能な関係を築けるような提案をすることを心がけております。

実例として、2017年に県全体で使用するシャトルと呼ばれる商材を他社から当社に切り替えることに成功し、約1,500万円の2018年度の売上増に貢献。さらに19年初めに新規顧客の獲得、着地売上見込みとしては200万円増の1,700万円となっております。

先方と会話を交えながら商談を行っている際に当時取扱いシャトルの在庫欠品が度々目についたため、商品供給面に不安があるのではないかと考察し、その場で自社製品への切り替えを提案致しました。反応を伺った際に、即座に否定されなかったため、一度社内へ持ち帰りその数日後には卸価格面での社内調整、大枠の販売見込み数や利益金額などをこちらから提示し、先方が最も不安に感じていた商品の安定供給はもちろんのこと、さらなる利益確保も補えるよう提案致しました。その成果が実り当社のシャトルへの切り替えに成功し、その後の対話の中で、切り替えた際のイメージが湧きやすかった点が決め手であったとのお言葉をいただき、自身の考察力やヒアリング能力を営業面での武器であると認識することができました。

今後のキャリアビジョンとしましては、『自己のタレント化』という担当に関わらず名指しで依頼がくるようなその業界のスペシャリストになりたいと考えております。理由としまして同業他社もいる中で私に依頼をしていただいたことや、担当外であれば私自身を信頼し依頼していただいたことにやりがいを感じる性格のため、自社の利益を考えつつ先方の満足いく形で成約できた際に最も達成感を感じる自身の根幹にあたるからです。そのために社内やクライアントに対し凡事徹底を繰り返し、より信頼関係を築いていけるよう努めていく次第です。

以上