**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●●に営業職として入社。最初は伝票処理などの業務を行いながら仕事を学び、その後市場内の仲卸業者に対して、青果の提案営業を行いました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2019年6月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：青果物の受託販売ならびに買付卸売業務

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2019年6月 | ○○部配属　営業として従事  入社後は営業職として、市場内の仲卸業者に対して青果の販売活動を行いました。  【営業スタイル】 既存営業100％  【担当地域】 中央卸売市場  【取引商品】 青果約12品目（カイワレ大根、豆苗、スプラウト、もやし、 わさび、みつば等）  【顧客先】 市場内の仲卸業者　約13社担当  【担当業務】  ・場内清掃  ・競りの補助  ・売り先の選定  ・商品の値付け（価格調整）  ・商品の営業活動  ・産地への売上金額報告  **◆工夫した点**  青果物は変動相場のため、産地と仲卸業者の間に立ち、双方が不満を持たないようにすることが重要でした。そのため、常に対外的に折衝する場を設け、周囲の意見を取り入れつつ、自社の利益もしっかりと確保できるように調整することを心がけておりました。 |

**［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　※初級レベルではあるが使用可能

**[自己ＰＲ]**

**【１】調整力**

産地から仕入れた商品を各仲卸業者に販売をする中で、必要数量が十分に入荷できないことが多々発生します。その中で、他の市場から仕入れの依頼を行ったり、仲卸業者に対して状況を説明し、理解をいただくよう促すなど、その場に応じた業務調整を行いました。また、今までの経験から得られた知識を活かし、この先起こるであろうトラブルやリスクを避けるため、先を読んで仕事に取り組みました。

**【２】折衝力**

毎日価格が変わる商品を、産地と市場の間に立ち、双方が不満を持たない価格で調整を行いました。実現不可能なことや、一方に利益が寄ることがないように、コミュニケーションを図り仕事を行ってきました。その結果、周囲の意見を聞きながらも、自社の利益を毀損しないように取引先に伝える力を身につけられました。

以上