**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、約 1 年間営業として経験をつんでまいりました。入社し、配属されてからは住宅設備の担当として、代理店、販売店、その先である工務店様などに対し営業活動を行い、また販売活動のサポートなども経験しております。

**［職務経歴］**

■2018年4月1日～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：住宅設備商材販売

◇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 |
| 2018年4月  ～  2018年6月 | 本社  新入社員研修 |
| 2018年7月  ～  2019年3月 | ○○事業部 ○○営業所  【担当職務】　販売促進  ・担当商品の、販売動向の調査報告  ・製品導入にあたり、販売促進企画・販促物の作成  ・代理店、販売店、工務店様の意見の収集・報告　　　　　など  【担当顧客】　代理店、販売店など、計 10 社  【取引商品】　住宅設備機器 (キッチン、バス、トイレ、建材、太陽光など)  【営業スタイル】　既存営業中心  ◆実績  ・2018年10月:3537万円/月 (141%達成)  ・2018年11月:4774万円/月 (135%達成) |
| 2019年4月  ～  現在 | ○○事業部 ○○営業所  【担当職務】　販売促進  ・担当商品の、販売動向の調査報告  ・製品導入にあたり、販売促進企画・販促物の作成  ・代理店、販売店、工務店様の意見の収集・報告　　　　　など  【担当顧客】　大口代理店など、計2社5拠点  【取引商品】　建材商品、住宅設備機器 (キッチン、バス、トイレ、建材、太陽光など)  【営業スタイル】　既存営業中心  【実績】  ・6ヵ月連続予算達成 |

**［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]**

○○大学在籍中は、ロシア語を学ぶことと、イベントの運営や営業を行いました。年間動員数500人のイベントを4年間で全国5都市開催年間動員数2万人に成長させていく中心となって活動していました。大学を卒業後、●●株式会社に入社し、約 1 年間営業として経験をつんでまいりました。足を運びお客様と対話することで生まれる関係性を大事にしてきました。コミュニケーションをお客様と取ることが得意であり、自信があります。 また現状に満足する事なく、常によりよい結果を求め、妥協する事なく細部にいたるまで改善を行っております。

今後は、自身の経験を活かし、新たな環境での就業を希望しております。

以上