**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。化粧品販売メーカーにて代行店向けの営業を担当しました。代理店営業となりますので、商品のセールスポイントの説明や販売方法のレクチャーはもちろん、販売員のモチベーションアップを意識したマネジメントも行うなど、売上拡大に向けて様々なアプローチを行いました。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：化粧品及び医薬部外品・健康食品、インナーウェア等の研究開発・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：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2018年6月 | 新入社員研修  新入社員研修としてビジネスマナーや電話応対、文書作成などを学びました。また、化粧品業界や自社製品についての講習を受け、自社のルーツである訪問販売を体感し、お客様へのサービスとしてのスキンケアやメイクの知識と技術を習得しました |
| 2018年6月  ～  現在 | ○○支店営業部に配属  配属後は代行店との営業同行や販路拡大に向けた提案、化粧品販売員への教育研修およびマネジメントを担当しました。  【営業スタイル】 代理店営業（既存顧客100％）  【担当地域】 関西エリア  【取引顧客】 直取引代行店（個人店など）6店及びそのグループ店13店  【取引商品】 化粧品全般  【業務内容】  ・代行店売上向上のための販売や販路拡大方法の提案  ・新規代行店開設に向けた契約手続きとマネジメント  ・季節毎に開かれる、販売員に対するキャンペーン研修での営業提案  ・新人販売員の教育  **◆実績**  ・2019年前半期（1～6月）売上：9,204万円  **◆工夫した点**  当社が出店している代行店は、自社製品のみを扱う専売制を取り入れており、訪問販売、サロン活動を通じ、新規顧客の獲得と既存顧客の増品を行っております。代行店の利益は完全歩合制となっており、仕入れ成果によって利益率が決まります。また、既存店の傘下に新しく代行店を開設することができ、グループ全体の成果によって代行店の利益が変動します。私は、顧客の獲得と組織拡充のために、販売方法の提案や店長、販売員のモチベーションの向上に取り組んでおります。成果に関しましても、前年実績を超えることが求められますので、代行店や販売員のモチベーションの維持、向上が重要となってきます。昨年、私の担当している代行店の中に、販売方法や販売員の育成に迷っている代行店がありました。その代行店は他社メーカーから転向し、当社の代行店になった店舗でした。そこで私は、経験の薄いその代行店に対し、当社にて長年活動を行ない、様々なノウハウを保有・実践している代行店との面談の場を設けました。その結果、店舗の抱える悩みや不安を大きく解消することができ、代行店のモチベーションを上げると共に、成果に関しても以前より300～500万円程度上げることに成功しました。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

今までの営業活動を通じて学んだことの中で、貴社にて活かすことができるスキルが2つあると考えております。まず1つ目は傾聴力です。担当店業務が始まった頃は、ただ店長の要求を聞き、実践することだけを考えていました。しかし、それだけでは店長の考えや意思決定に至った背景が理解できませんでした。そこで私は店長の要求に対し、イメージをしながら聴くことを考え、また気になるところは納得のいくまで質問するようにしました。その結果、店長のことをより理解出来るようになったとともに、店舗が抱える問題点にも気づき、対策を打つことができるようになりました。2つ目はプレゼンテーション能力です。現職では、代行店店長を招いた会議や販売員に対する研修会を運営するなど、話す機会を多く与えていただいております。初めは決まった内容をただお伝えすることしかできませんでしたが、相手の状況を考え、伝わりやすい表現や魅力的に伝わる話し方を考え、実践するようになりました。

この2つのスキルを活かし、貴社にて多くの方の夢や目標を叶えていく手助けをしたいと考えております。社会人としての歴は浅いですが、熱い気持ちと行動力を持って業務に取り組みたいと考えております。どうぞ宜しくお願い致します。

以上