**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：印刷

◇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 |
| 2013年4月  ～  現在まで | 新入社員研修期間  ・Illustrator、Indesign、Photoshopを使った編集作業　　・資材仕入れ、印刷手配、加工手配  営業部配属  　一般法人企業、団体等に対する印刷物のルート営業  ●商材：各種印刷物（書籍、カタログ、ＰＯＰ、チラシ等販促物）、  電子書籍、企画制作（レイアウト、デザイン、組版）、調査業務  ●営業スタイル：既存顧客への深耕  ●担当顧客：中堅出版社2社、小規模出版社1社…（6割）、一般企業2社…（2割）、官庁関連、団体2社…（1割）  ●営業実績  平成27年07月決済：　年間売上7800万  平成28年07月決済：　年間売上8200万  平成29年07月決済：　年間売上7200万  平成30年11月時点：　売上3100万（廃業のため）  ●ポイント  顧客満足追求のため、品質管理にこだわってきました。  自社の品質基準を満たすことはもちろん、お客様がディレクションしきれないニュアンスや好みを仕様書に  落としこめるよう、綿密なコミュニケーションを心掛けることで信頼していただけたと思っております。 |

**［資格］**

・普通自動車免許（第一種）　（●年●月取得）

・日商簿記2級 （●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word（文書作成）　・Excel（グラフ作成、関数による表計算）

・Photoshop（簡単な画像修正、色調整など）/Illustrator（簡単なレイアウトの編集）

**[自己ＰＲ]**

**・最後まで諦めず、責任感を持って粘り強く遂行する事ができます。**

困難な環境でも、すぐに諦めるのではなくどうしたらできるのかを考えて、解決の糸口を見つけるための情報収集や話し合いなど

行動に移してきました。これまでの業務では品質と納期に対して要望の高いお客様に対峙した際に、品質改善のため自ら現場に

立会い、お客様専用の品質管理方法を考えて地道に実践しました。努力の甲斐あり、お客様からのクレームによる再納品はゼロになり、

信頼を回復し、売上げアップにも繋がりました。

**・社内や関係会社との関係性を大切にし、スムーズに仕事を進める事ができます。**

仕事は周囲との協力がなにより大切だと考えています。そのため、同じ業務に関わる社員同士が気持ち良くコミュニケーションがとれ、

協力できる関係性を作る事を心掛けています。営業マンとして顧客を大切にするあまり自己中心的になっていないか、

ストレスのかかる仕事内容であれば改善できないかなど意見を求めるようにしていました。また、お客様のために自分が提供したい

サービスの絶対軸を提示するかわりに、それ以外は柔軟に対応するようにしたことで、コミュニケーションがスムーズになった経験もあり、

今後も人間関係を大切にし、社内外の潤滑油となれるように意識したいと思っております。

以上