**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

紙製品(封筒・名刺等)のメーカーとして、既存顧客(印刷会社)を中心に営業を行っております。受注・見積書作成・発注・納品・アフターフォローまで一貫して営業が行います。月毎に目標があり、前年実績+5%に定められています。定期案件で4～7割程、不足分を新規案件で補います。新規案件獲得方法は既存顧客から他社案件を切り替えて頂くことがメインのため、訪問時・打ち合わせ時にいかに情報を引き出せるかが重要です。顧客毎に考え方や求めているものが異なるため、柔軟な対応力が身に付きました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2019年9月現在　●●株式会社(正社員)　※在籍期間:●年●か月

　◇事業内容：封筒・名刺・カード・賞状等、紙加工品の製造・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：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2016年3月 | ○○支店営業課台東・荒川区担当　◆実績：年間売上4000万円(達成率97.5%)◆課題：前任が酷評、引き継ぎ失敗による顧客からの不信感　◆行動　　１）全ての顧客を訪問、不満の調査　　　　　 ２）定期案件を正確に処理　　 ３）問い合わせに対して迅速に対応 |
| 2016年4月～2017年3月 | ○○支店営業課◆実績：年間売上6300万円(達成率117%)、新規顧客6件獲得→既存顧客の拡販メインで売上UP◆課題：知識・顧客情報不足◆行動 １）封筒・印刷の仕組みについてより深く知る２）顧客の情報収集（競合他社シェア・各営業の特徴等）３）新規開拓（週1～2件程の訪問頻度、6件獲得） |
| 2017年4月～2018年3月 | ○○支店営業課　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　 ◆実績：年間売上7500万円（達成率108.5％）、新規顧客8件獲得　　 →前年獲得の新規顧客Ａでの拡販メインで売上UP◆課題：新規開拓・拡販◆行動 １）エリア内の印刷会社を全て訪問（6件獲得）　 ２）既存顧客を訪問→会社を紹介して頂く（2件獲得）　 ３）前年獲得の新規顧客Ａを重点的に訪問（ラインナップ紹介・サンプル持ち込み等）→話の中でメインの他社でトラブル続きの案件があることを知る→その仕事を引き受けることを条件に狙っていた仕事を切り替えて頂く 　　※獲得当初月平均5万円→2019年度現在月平均180万円 |
| 2018年4月～2019年3月 | ○○支店営業課リーダーに昇格（部下2人）　台東区を外し、荒川区主要顧客を中心とした地区に再編成◆実績：年間売上9900万円(達成率131.5%、グランプリ営業賞受賞) →前年度に紹介して頂いた顧客Bで年間2000万円プラス、2019年現在月平均300万円◆課題：外注先の開拓（より多くの仕事を取り込むため）、部下の育成◆行動　　１）前年度に紹介して頂いた顧客Bの提携先の営業に対して勉強会を行う　　　　　　　　（商流　ハート→顧客B→提携先）２）短納期案件に対応可能でキャパシティのある外注先に訪問、状況説明、協力要請３）部下の売上管理、訪問しやすくする（定期案件・見積の後追い等） |

**［資格］**

・普通自動車第一種免許AT限定（●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]**

営業とはお客様の問題解決の手助けをする職業であると思います。ヒアリングを通して、ニーズ（納期・コスト・品質面）を引き出し、最適な商品を提案・作成することで、お客様との信頼関係を構築していく仕事であると思っています。その中で分け隔てない相手に合わせた接し方により、依頼された事だけでなく、競合他社の案件情報を聞き出すことに注力しています。結果多くの案件を切り替えて頂き、4年目に300人中トップの成績を収め表彰を受けました。貴社においても4年間の営業経験で培ってきたコミュニケーション能力を活かし主戦力として活躍出来るよう努めてまいります。

以上