**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

株式会社●●退社後、株式会社▲▲に入社。各種印刷物を法人顧客に対して提案致しました。1年目は飛び込み営業を基軸とした新規開拓営業に従事し、2目以降は自身で開拓した企業を中心に100社程度を担当致しました。あらゆる業界を担当することで、顧客に応じて柔軟な提案を心掛け、売上に貢献しております。

**［職務経歴］**

■2017年1月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：各種印刷及び製本・グラフィックデザイン

◇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 |
| 2017年1月～現在 | 法人営業部にて営業を担当渋谷区を中心とした中小規模の法人顧客を約100社担当。1年目は新規開拓営業を行い、2年目から既存顧客フォローを中心に担当。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：飛び込み営業、反響営業【担当地域】渋谷区周辺【取引顧客】不特定業界における中小企業【取引商品】各種印刷及び製本**◆営業実績**・東京営業所が2名だったため、2名で支店の売上を全て支えておりました。**◆工夫した点**1年目は飛び込み営業を基軸とした新規開拓営業に従事致しました。闇雲に飛び込みを行うのではなく、ターゲットを絞り、需要があるところを選定し、効率よく飛び込み営業を行いました。その結果、順調に契約を結ぶ企業が増え、2年目以降は既存企業の割合の方が多く担当することになりました。 |

■2016年8月～2016年12月 株式会社●●（契約社員）

◇事業内容：家庭向け・事業所向け清掃用品のレンタル等

◇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 |
| 2016年8月～2016年12月 | 法人並びに一般家庭に対しての清掃業務を担当。1日3件程度、訪問をし、清掃業務を行う。**◆工夫した点**掃除時間が限られているため、質を高めるために効率よく作業を行うことを心掛けました。またお客様満足度を高め、リピート受注を頂けるように意識しておりました。 |

 **[自己ＰＲ]**

**信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、出版、代理店と多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続致しました。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得致しました。

また、1年目は飛び込み営業を基軸とした新規開拓営業を担当致しました。当初は右も左もわからないままスタートした営業活動であり、闇雲に飛び込みを行うだけでしたが、効率よくターゲットを絞った飛び込み営業を行ったことで受注率の向上に繋がりました。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献

したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上