**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務概要**

　新卒入社して以来3年間、営業職として化粧品業界をはじめとした、多種多様な業界の企業様に対して、自社商品の提案営業を行ってまいり

ました。新規開拓、既存顧客への深耕営業に従事しており、2018年6月からは、部下の管理と育成も兼務しておりました。

**■職務経歴**

□2016年4月～2019年5月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：印刷紙器及びディスプレイ紙什器の製造・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：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2019年5月 | 営業部  企業規模を問わず法人企業に対して、自社商材である紙器製品中心の提案営業に従事。  都内を中心とした新規開拓及び、関東一部地域・都内を含む既存顧客への深耕営業業務を担当。  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％  【担当地域】東京都内全域、関東一部地域、長野県一部地域  【取引顧客】約20社　大手企業 7：中小企業 3  【折衝対象】大手企業：商品企画部・販促企画部・マーケティング部・営業部  　　　　　　中小企業：社長  **◆営業実績**  ・2017年度：売上1億1,000万円（前年予算比91％）  　目標対比：91％（社員平均80％）　新規案件獲得順位：20名中3位  ・2018年度：売上1億2,000万円（前年予算比127％）  　目標対比：93％（社員平均85％）　既存顧客売上拡大率200％（社員平均110％）  **◆成果のポイント**  既存顧客の深耕営業を通して、競合他社や市場を調査・分析し、新規開拓にも注力しました。特に都内の企業に  ターゲットを絞り、展示会などを営業起点に、2年間で6社の新規開拓に成功しました。（社員平均1社/年）  また、引継ぎ企業の売上拡大にも着目し、担当企業の課題解決に注力することで、平均取引金額を10倍に拡大  しました。（平均取引金額50万円→500万円） |

□2019年8月～9月　株式会社▲▲

◇事業内容：コンビニエンスストア

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年8月2日  ～  2019年9月3日 | 【業務内容】  ・座学研修（企業理念、社是、基本原則などを学ぶ）  ・ストア研修（店舗業務知識を身につける）  ・店舗実習（実店舗で見習いとして勤務する） |

**■自己ＰＲ**

法人顧客向けの営業として、一貫して3年間お客様や先輩社員に学ばせて頂きながら、多くのことを経験してきました。この経験を貴社で

活かせるポイントは下記の2点です。

**【１】課題解決力**

顧客の要望や課題を真の意味で解決し、高い顧客満足度を獲得するために行動した経験から課題解決力が強みです。引継ぎをした企業に対し、

再度詳細に要望をヒアリングし、従来の対応から変更することで信頼関係の強化を行いました。信頼関係の強化を行うことで新たな案件の依頼

があり、社内で前例のないカスタム商品を提案することで、競合他社では実現できない商品を提供することができました。全てが手探りの中、

協力会社を活用し、新素材を使用した商品を生み出すことで、高い水準の顧客満足度を獲得致しました。

**【２】逆算思考を基にした達成力**

設定されていた予算に対して逆算思考を基に達成までのロードマップを作成し、目標達成した経験から逆算思考を基にした達成力が強みです。

2018年度の予算設定が約1,300万円（前年予算対比約110％）で設定されており、社員の平均達成率が約80％と予算達成に苦しんでいる中、

目標に対して売上予測を立て、過不足を洗い出すことを実施し、その上で不足分の補填に対しての戦略構築を行いました。

不足分を補う戦略として、既存顧客の取引拡大だけではなく、新規顧客の開拓営業を行うことで、不足分を補う戦略を設定し、行動致しまし

た。通常、営業職が参加しない展示会に参加させてもらえるよう、上司に対して提案を行い展示会への参加を許可頂いたことから新規顧客との

接点を持つことができ、結果として社員の平均前年予算対比110％を大きく上回る127％の売上を達成することができました。このことから逆算

思考を基にした達成力が強みです。

以上