**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。商品先物取引を行う会社にて、富裕層向けの新規開拓営業を担当しました。その後、▲▲株式会社にて量販店向けの提案営業を担当し、売上実績でトップ10圏内を11ヵ月連続キープしました。現在は納棺師として起業し、故人を送り出す仕事をしております。

**［職務経歴］**

■2018年8月～現在　個人事業主

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年8月  ～  現在 | 納棺師として起業  半年間の研修を経て独立し、納棺師（おくりびと）として故人を送り出すための準備を行っております。  【営業スタイル】 新規営業 100％  【担当地域】 関西圏内  【担当顧客】 病院や葬儀会社など（ご紹介を受けてから一般家庭に提案）  【取引商品】 ご遺体の修繕、着替え、メイクなど  **◆ポイント**  友人の事故死をきっかけに納棺師という仕事を知り、故人を生前に近い形で送り出したいという気持ちが強くなり、専門企業にて研修を受けた後に独立し、個人事業主として業務を行っております。日頃から病院や葬儀会社へのアプローチを行い、納棺師が必要になった際に一番にお声がけいただける関係構築を行っております。その後、ご家族と打ち合わせを行い、故人の生前の様子についてヒアリングし、出来る限り生前に近い姿にするため、ご遺体の修繕やメイクなどを行い、送り出しております。 |

■2016年11月～2017年11月　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：酒類の製造、営業、販売

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年11月  ～  2017年11月 | ○○支社 ○○エリアに配属　営業職として従事  入社後は自社製品およびグループ会社製品の販売営業を担当しました。  【営業スタイル】 既存営業 100％  【担当地域】 関西圏内  【担当顧客】 イオン、万代、ダイエー、ライフ、コノミヤ、オアシスなどの量販店　約16社  【取引商品】 ビール類、ワイン、ウィスキー、チューハイなど  **◆実績**  ・営業56名中販売実績でトップ10圏内を11ヵ月連続でキープ（2017年1月～2017年11月）  ・社内ウィスキーコンテスト（キャンペーン）にて販売数量で3位入賞  **◆ポイント**  営業として売上を作るにあたり、地域性なども考えた上で、顧客ごとに戦略を変えて提案していました。例えば近くに大学などがある地域の場合、若者に売れるお酒を提案。その他利益率が高い商品を売れるように訴求し、発注数量にこだわりながら営業を行うことを常に意識しておりました。また、自社商品の売場確保のため、顧客先に在庫している他社商品を完売するにはどうしたらよいか考え、売場づくりの提案を行うことにより、結果として自社商品を置くスペースを確保することができ、売上額も大きく増加させることが出来ました。 |

■2013年12月～2016年4月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：商品先物取引事業

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年12月  ～  2016年4月 | 営業部に配属　営業職として従事  入社後は商品先物取引の提案営業を担当しました。また、テクニカルアナリストとして、商品相場の研究も  担当しておりました。  【営業スタイル】 新規営業 100％（テレアポからの開拓）  ※1日約300件程度架電し、アポイント取得後に訪問して提案。  【担当地域】 関西エリア  【担当顧客】 富裕層の一般顧客  【取引商品】 商品先物取引（アメリカの石油、金など）  **◆実績**  ・毎月平均1～4件の成約を獲得  **◆ポイント**  商品先物取引は誰もが興味を持つ商材ではないため、しっかりと話を聞いてくれるケースは少ないです。  そのため、1件1件のアポイントを大切にし、顧客ごとにアプローチの仕方を変え、段階を追ってクロージングを  行っておりました。また、商材によって提案方法を変え、「なぜ今オススメなのか」を説明することにより、商材に  興味関心を持っていただき、成約していただくことが出来ました。 |

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※初級レベルではあるが使用可能

**［自己ＰＲ］**

大学を卒業してから現在に至るまで、一貫して営業職を経験しております。その中で大切にしていることは、物事を戦略的に考え、営業実績を上げるためにどのようにアプローチを行ったらよいか、顧客ごとに方向性を決め、実践しておりました。その結果、1社目でも毎月平均

1～4件の新規成約に成功し、2社目ではトップ10圏内の実績を11ヵ月連続達成、コンクールでも3位の実績を残すことが出来ました。

現在は個人事業主として、会社運営における全ての業務を経験することができ、社会人として更に成長出来たと感じております。

今後は改めて事業会社に身を置き、現在までに培った経験を活かし、今以上に成長していきたいと考えております。行動力と達成力では

誰にも負けません。ご検討の程、どうぞ宜しくお願い致します。

以上