**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、●●株式会社に入社をし、太陽光発電システムの法人営業に携わってきました。会社の社長より営業のノウハウを学び、営業以外にも現場管理、企画・戦略立案、業務改善、協力業者発掘、広報などに取り組んでまいりました。商品の特性上、受身ではなくプッシュ型の営業をし、主任兼リーダーに昇格後、部下の教育にも携わっております。

**［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：建築関連総合商社

◇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 |
| 2013年4月  ～  現在 | エコ推進事業部　配属  【営業スタイル】新規営業、既存営業  【取引顧客】住宅会社、建設業者  【取引商品】太陽光発電システム  **◆実績**  ・2017年度粗利実績:26,990,000円 ※達成率140％  ・2018年度粗利実績:32,907,517円 ※達成率121％  ・2018年4月：エコ事業部　主任兼リーダーに昇格  ※2016年度までは部署予算であり、個人目標はありませんでした。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・第二種電気工事士（●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]**

現職では人に恵まれ、4年目からは社長の直轄の元で高いレベルで営業を学ばせて頂き、とても成長できました。特に業務改善や展示会の運営の工夫等、「問題解決能力」と「創造力」を養うことができ、2017年からついた個人予算を連続で必達することができ、2018年からは主任兼リーダーとして、部下を持つこともできました。

今まで営業職として、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、貴社においても一早く即戦力になれるように努力をし、貢献したいと考えております。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上