**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。○○店に配属となり、AVコーナーを担当しテレビやオーディオをメインに販売。その後、株式会社▲▲に入社をし、金属や樹脂、ゴムなどの加工品の営業に従事。前職である株式会社■■に入社後は、機械工具と金属加工の営業に従事し、2019年8月に退社。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2010年4月～2012年6月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：生活家電の販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月  ～  2012年6月 | ○○店に配属  AV機器のオーディオを担当し、スピーカーやコンポ、CDラジカセ、電子ピアノなどの売り場を考え販売し、メーカーの方とイベントなども企画していました。  【担当業務】接客販売  【担当商材】AV機器オーディオ  **◆売上実績**  2010年度　個人予算達成率　107.6% 2011年度　オーディオ売り場予算達成率　102.1%  **◆工夫した点**  月に一度は他社店舗に行き、値段や売り場を観察し違いを見つけ、良いところを参考にし、自店にて他の売り場の担当者とも共有し、売上アップを計りました。  また2011年度はオーディオ売り場の責任者に任命され、パートの方を含め5人と少人数でしたがマネジメントも経験し、売り場予算も達成しました。 |

■2012年7月～2018年3月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：商社として工業用パッキン及び金属やゴム、樹脂加工品などの製品の営業

◇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 |
| 2012年7月  ～  2017年1月 | 営業2課に配属  大手重工業をはじめとして、その他一般企業約40社以上を担当として受け持っていました。  【営業手法】既存営業100％ ※一部新規仕入れ先の営業は行う  【取扱商品】工業用パッキンおよび金属、ゴム、樹脂加工品等  【顧客先】大手重工業、一般企業  **◆実績**  ・2014年度：前年対比106％  ・2015年度：前年対比103％  **◆工夫した点**  どこのメーカーの加工ができるのかを把握し、納期や製品の質なども考慮し発注をかけていました。新しい案件の図面などが出るとメーカーに出向き、顧客の求めているスピード感に合わせ、納期調整をしていました。 |
| 2017年2月  ～  2018年3月 | 営業1課に配属  業務内容は大きく変わりませんが、2月より部署異動となりました。  【営業手法】既存営業100％ ※一部新規仕入れ先の営業は行う  【取扱商品】工業用パッキンおよび金属、ゴム、樹脂加工品等  【顧客先】大手重工業、一般企業  **◆実績**  ・2018年度：前年対比102％ ※目標予算は前任者対比117％  **◆工夫した点**  1課になってからは会社近辺のお客様が多く、その分特急での注文も多くなりました。納期に余裕のあるものは前もって発注・納品するように調整し、営業活動との兼ね合いをきちんと図り、実績を残しました。 |

■2018年5月～2019年8月　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：機械工具及び金属加工品の営業

◇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 |
| 2018年5月  ～  2019年8月 | 営業部に配属  機械工具を主に営業し、新規開拓をする中で金属加工の注文も頂き、自社で加工、もしくは外注先に制作依頼をします。  【営業スタイル】既存営業50％　新規営業50％　※新規営業スタイル：飛び込み営業  【取扱商品】金属加工品、機械工具  【顧客先】製造業向け　※約15社の既存顧客担当  **◆工夫した点**  工具は種類も多く顧客によって機械も違うため、顧客の潜在的な課題を聞き出し、課題解決に繋げる提案をするよう、意識しておりました。主に既存顧客を担当していましたが、加工品の営業では新規での飛び込みをし、加工品だけでなく工具も注文頂けるようにアンテナを張りながら行動しておりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

深耕型のルート営業を得意としております。既存顧客に対してニーズのヒアリングをし、その課題を解決するための提案をすることで日々少しずつではありますが、信頼を得てまいりました。顧客の懐に入り込み、信頼を得るにあたって約束事の順守、スピードを意識し、レスポンスの早い対応をしていくように心がけています。

今まで接客、営業職として実績を残せるように努力いたしました。貴社におきましても一早く戦力になれるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上