**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、●●株式会社に新卒入社。建設機械用部品を開発・製造・販売しており、営業職として勤務。その後、コンビニエンスストアのアルバイト店員の勤務を経て、▲▲株式会社に入社し、液体化学品倉庫の営業職として勤務し、現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2011年4月～2012年1月　●●産業株式会社（正社員）※在籍期間：9ヶ月

◇事業内容：建設機械用部品の開発・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：未公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月～2012年1月 | 営業部にて営業を担当日本国内全国の建設機械販売代理店様より、お問い合わせの電話を頂き、対応する内勤営業と近畿圏内の建設機械の販売代理店様へ外勤営業を実施。担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、ＯＡ機器関連商品のリプレースなどを提案。【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】日本国内全国　外勤営業は近畿圏内の建設機械販売代理店様【取引顧客】不特定業界における10名～100名の中小企業および上場企業【取引商品】建設機械用の部品を約数十種類**◆工夫した点**・製品の在庫管理表を作成し、営業部内で配布しました。その結果、製造の期間を要することなく、倉庫にある製品から出荷できることが明らかになり、営業部内の1ヶ月当たりの平均出荷台数を約5台～7台を、約10台～12台に伸ばすことが出来ました。・部品の製造に必要な資材の調達・購買も担当しておりました。納期を長期化させる要因となっていた資材の調達経路を変更したところ、費用が従来の30万円から15万円に、納入期間が3ヶ月から2,3週間に短縮出来ました。 |

■2018年11月～現在　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：9ヶ月

◇事業内容：液体化学品倉庫事業、車両修繕事業、不動産事業の運営

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年11月～現在  | 化成品事業部　営業部にて営業を担当製品保管を寄託している顧客企業様からの、入庫出庫の依頼への対応。顧客企業様への連絡と、化成品事業部業務部への連絡。顧客企業様への保管可能数量の提案。【営業スタイル】既存営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【取引顧客】不特定業界における10名～500名の中堅中小企業　6社担当【取引商品】倉庫保管受託サービス**◆褒賞実績**・2019年5月：高校卒業入社者への大学進学補助制度の提案を行い、表彰を受ける。・2019年3月：社内で応募されていた、安全標語が月間標語として採用、表彰を受ける。 |

**［資格］**

・準中型自動車第1種免許（●年●月取得）

・MOS エクセルスペシャリスト（●年●月取得）

・MOS ワードスペシャリスト（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル

 **[自己ＰＲ]**

自社の製品やサービスを一方的に説明するのではなく、お客様のご要望をお伺いし、お客様の課題に対して提案することで、お客様からも必要と思って頂くことができ、信頼関係を築くことができました。また、過去の記録を見て、どのような営業傾向であるかを読み取り、お客様に安心して頂けるよう、提案しました。データからの傾向を読み取り、課題解決に繋がるように考え、行動することを意識することができます。

今まで社会人経験としては短期間となっておりますが、会社に貢献できるよう、努力いたしました。

貴社におきましても、次こそは長期的に働く覚悟を持ち、貢献するために努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上