**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

高校を卒業後、株式会社●●に入社。携帯電話の接客販売に従事。その後、株式会社▲▲に入社。新聞と乳製品の個人営業に従事。その後、医療事務のアルバイトとして従事。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2017年12月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：情報通信インフラ事業　エコロジー機器関連事業

◇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 |
| 2014年4月～2015年4月 | ○○店に配属　**【業務内容】** ・携帯電話販売、カウンター業務※フロア接客・窓口接客・携帯電話販売・料金プラン説明・サービス提案 **【実績】**・半期で関西エリア個人売上1位 |
| 2015年5月～2017年12月 | ○○店に副店長として配属 **【業務】**・携帯電話販売、固定回線販売、※フロア業務、プラン説明、スタッフ指導・売上計画作成・シフト作成・採用業務**【実績】**・関西エリア（約250店舗中）店舗売上3位 |

■2018年1月～2018年12月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容： 朝日新聞・日本経済新聞の販売事業、森永乳業の販売・宅配

◇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1月～2018年12月 | 個人宅への新規開拓営業**【営業スタイル】**新規営業 100％　※新規開拓手法：飛び込み営業（1日200件以上）**【担当地域】**枚方市など**【取引顧客】**一般個人宅、法人企業**【取引内容】**新聞の新規契約、乳製品の宅配**【実績】**・試用期間終了後、予算毎月達成（予算：30件／月　の契約、実績：30～40件／月） |

**［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

**［自己ＰＲ］**

**分析して生産性の高い営業を行なう**

ただ闇雲に営業するのではなく、工夫して営業をしています。1社目の時は、地域別の特徴を分析して、販売方法やイベント企画に活かし、売上をあげました。2社目の際は、在宅時間を分析し、飛込時の商談率を向上させました。

以上