**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。新車、中古車、損害保険等を顧客に対して提案。担当した顧客層は多種多様なニーズを持ち年齢も幅広い。ニーズ把握を徹底し今後のライフスタイルの変化にも対応できるプランニングなど、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、自動車関連全般営業に従事。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　●●株式会社（正社員）　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：自動車、自動車部品の販売及び、損害保険代理店業など

◇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 |
| 2017年4月  ～  現在 | ○○営業部　○○店にて営業を担当  埼玉県全域を中心とした顧客を約350件担当。  担当の既存顧客フォローを中心に、新車代替えなどを提案。  【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％　※新規開拓手法：外部展示会参加、訪問等  【担当地域】埼玉県全域  【取引顧客】個人及び中小企業  【取引商品】新車、各種中古車、損害保険、au端末、自動車点検整備  **【営業実績】**  ・2017年度：年間販売台数 17台  ・2018年度：年間販売台数 24台  **【工夫した点】**  現状のヒアリングを行い、ニーズを引き出し今後の様々な変化を仮定して、それに対応するためのプランを提案。現状維持した場合と代替えした場合のトータルコストを見える化し、顧客に今現在だけではなく先のイメージをしやすくさせることを意識している。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・普通自動二輪車免許（●年●月取得）

・大型自動二輪車免許（●年●月取得）

・中型自動車第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]**

**【１】信頼関係を軸にした人間販売型営業スタイル**

これまで営業として、多種多様なニーズを持つ幅広い年齢層の顧客を担当していく中で、趣味趣向や家族構成などの情報収集を行い、商材だけでなく私という人間を知り、気に入っていただけるよう細かなフォローや、接触回数の増加を図り信頼関係を構築。その上で顧客の課題確認をし、それぞれの課題に対して最適な提案を継続。その結果、特定の層に偏らない「人を売る」という営業スタイルを習得。

**【２】長期的な行動計画とその実行**

長期未入庫顧客の再入庫及び代替え訴求を長期目標に掲げ、管理顧客から対象を抜粋しリストを作成。ＤＭ、ＤＨの活用から始め定期架電、訪問活動を継続的に行い、再取引へとつなげる。

**【３】信頼関係形成**

特段用事がなくても顧客宅に訪問し、商材に関係ない話だけをして帰る等、営業をしない営業活動にも力を入れ、信頼関係の形成に励んでいる。顧客の近況に耳を傾けることで顧客自身だけでなく、周辺の情報も取得でき、身近な存在になることで紹介や追加契約をいただくことができた。

以上