**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●に入社。販売店、卸店に対する殺虫剤をメインとした日用品の提案営業を担当しました。常日頃からニーズのリアリングを徹底し、双方にとってプラスになり得る製品・企画のご提案を心がけておりました。その後、▲▲株式会社に入社。システムエンジニアとして、美容系WEB開発現場における予約システムのバージョンアップを担当し、常に顧客満足度を高めることを意識しながら開発を行いました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2018年3月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：日用品メーカー

◇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 |
| 2016年4月～2016年8月 | 研修新人研修　(マナー、名刺交換、電話応対、報連相、製品・会社勉強など）工場研修　(レーンに入って製品の勉強)沖縄研修　(推奨販売で製品の勉強と営業の勉強)営業研修　(先輩に随行し営業の勉強、練習) |
| 2016年9月～2018年3月 | 東京支店 ○○課に配属正式に配属された後は販売店や卸店に対する営業を担当致しました。【営業スタイル】既存80％　新規20％（代理店に紐づいた新規開拓）【担当顧客】販売店や卸店　約20社を担当（本社バイヤーに対する営業）【担当エリア】南関東エリア【取扱商品】殺虫剤を中心とした日用品全般**◆実績**・2017年度実績：1億3,000万円（前年度実績：1億円）／達成率 126％（殺虫剤市場94％）・2017年10月：有田セミナー海外研修に参加（販売店、他メーカー様と海外ドラッグ業態店舗視察を行う)**◆工夫した点**本社バイヤー様向けの提案が中心でしたので、まずはバイヤー様からの信頼を得る必要がございました。そのため、顧客先の店舗を巡回し、現場の声を吸い上げ、その上でバイヤー様と打ち合わせを行うようにしておりました。その結果、メインとなる製品以外のお取り扱いを増やすことができ、実績につなげることが出来ました。上記以外にも売上データの分析も行い、事実に基づいた話で商談を重ねることで更に信頼を深めることができ、最終的には殺虫剤市場が前年比94％の中、2017年度は全ジャンルにて126％の売上を達成することが出来ました。 |

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

◇事業内容：ソフトウェア・情報処理

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年5月～2018年7月 | 研修　スタートアップ研修　（基本情報技術、Java、SQLなど開発技術について勉強）OJT研修　（社内用管理システムの一部を開発） |
| 2018年8月～2019年5月 | 本部 技術部に配属正式配属後は美容系WEBシステムを中心に、チームで協力しながらバージョンアップ開発を行いました。【業務内容】美容WEB予約システムのバージョンアップ開発【使用言語】HTML 、Java 、JavaScript 、SQL 、XML 、jQuery【習得スキル】Javaのフレームワークをメインとしたシステム開発技術**◆工夫した点**システムエンジニアは初めての経験でしたので、まずは技術取得に努めました。正式配属となった後は、開発チームの一員としてメンバーと協力しながら、少しでもエンドユーザーが使いやすいシステムになるよう、バージョンアップ開発を進めました。 |

**［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

 **[自己ＰＲ]**

今までに営業とエンジニアの2職種を経験し、それぞれにおいて社内外を巻き込みコミュニケーションを行ってきました。その中で大切にしていたのが、「正確な顧客ニーズの把握」と「事実に基づいた提案」です。顧客ニーズを把握するために、本社からでは見えにくい現場の声を収集した後、売上データも参照にしながら事実ベースで提案を行うことにより、顧客の信頼を勝ち得ることができ、結果として売上増大につなげることが出来たと自負しております。今後は学生時代から興味があった海外に関わる仕事に就き、営業職としてキャリア形成をしていきたいと考えております。ビジネスの場で英語を使用したことはございませんが、2018年には実用英語技能検定2級を取得し、2019年度のTOEICも受験済みですので、早期の段階で英語を使用していくことは可能だと思います。

それではご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上