**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を中退し、ロンドンでの留学を経たのち、株式会社●●に営業職として入社。百貨店向けの催事の提案を中心に担当しました。また、新規顧客開拓として街のブティックにアタックし、自社アパレル製品の提案営業も行いました。社内に20名の営業がいる中で、コンスタントに目標予算を達成し、常にトップ3の実績を残すことが出来ました。

**［職務経歴］**

■2015年6月～2019年6月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：婦人服・雑貨の企画、製造、卸売、小売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年6月～2019年6月 | 本社営業部　百貨店部門に配属入社後は百貨店に対して催事の提案や、出店に向けた提案を行いました。また並行して街のブティック向けの卸売営業（新規開拓）も行いました。【営業スタイル】 既存営業 50％　新規営業 50％（テレアポや飛び込みによる開拓）【担当地域】 関西を中心として全国担当【取引商品】 婦人服や雑貨、催事の提案など【顧客先】 大手百貨店、街のブティックなど**◆実績**・2016年度：年間目標予算1億2,000万円／営業実績1億2,000万円／達成率100％・2017年度：年間目標予算1億1,000万円／営業実績1億1,000万円／達成率100％・2018年度：年間目標予算1億円／営業実績1億1,000万円／達成率110％※年間目標予算に対し、コンスタントに達成（20名中3名のみが達成）**◆工夫した点**大手百貨店向けに催事の提案を行っておりましたが、百貨店や取り扱う商材によってターゲット層が違うため、それぞれのターゲットに合わせた売り場づくりを心がけました。特に催事は期間限定のため、その期間内でいかに百貨店の売上を伸ばすか、そして自社の利益を伸ばすかを中心に考え、売場の提案を行った結果、百貨店の売上向上、そして個人としても毎年コンスタントに目標予算を達成することが出来ました。 |

**［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　※初級レベルではあるが使用可能

 **[自己ＰＲ]**

仕事を行うにあたり、常に顧客先と自社の売上向上に向けた提案を意識しておりました。そのため、顧客先となる百貨店の客層リサーチを行い、その客層にダイレクトに訴求出来る商品を催事に出すことにより、顧客先にも満足していただき、リピートに繋げることが出来ました。また、販売スタッフのシフト管理およびマネジメントや商品の仕入れ業務、在庫管理など、営業以外の業務も幅広く担当し、マルチタスクで業務を遂行する力も養うことが出来ました。これらの経験を活かし、貴社におきましても早期で活躍出来るよう、精進していきたいと考えております。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上