**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

入社後から、学校給食用品・機器等を法人顧客に対して営業しております。頂いた発注を自ら納品し、密に顧客とコミュニケーションを取ることを心掛けました。営業所が新設される際には、立ち上げフェーズから呼んでもらえるようになり、2018年度の売上のチーム目標のうち、50％は自身の売上で達成することができました。

**［職務経歴］**

■2015年9月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：学校給食用品、機器、白衣製造販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年9月  ～  現在 | 営業部　営業を担当  東海地方を中心とした法人顧客を担当。  担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、学校給食用品を提案。  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％  【担当地域】東海地方  【取引顧客】学校給食の委託業者　5社50営業所  【取引商品】学校給食用品  **◆営業実績**  ・2017年度年間総売上：3500万円 ※予算達成率90％、営業部内7名中4位  ・2018年度年間総売上：4000万円 ※予算達成率100％、営業部内7名中3位  **◆工夫した点**  頻繁に担当顧客へ訪問をし、コミュニケーションを密にとり厨房での悩みを聞くことを意識しました。また、顧客にとってレスポンスを早くすることによって、信頼関係を構築することもでき、積み重ねた結果、2018年度の実績を残すことができました。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、様々な課題に対して迅速な提案を継続しました。その結果、顧客にとって頼れる存在と思ってもらえる様になりました。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできました。その結果、昨年度の目標達成を実現することができました。

今まで営業職として実績を残せるように努力いたしました。貴社におきましても実績を残せるように努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上