**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。農業資材を取り扱う会社にて店舗での接客販売と法人営業を経験しました。その後、▲▲株式会社に入社。市場内にある卸売会社にて、量販店や仲卸業者向け青果物の提案営業を経験しました。仕入れと販売の両方を担当し、スピーディーかつ的確な提案を心がけております。

**［職務経歴］**

■2014年2月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：地方卸売市場

◇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 |
| 2014年2月～現在 | 営業職として従事入社後は生鮮食品の企画営業を担当し、仕入れから販売までの一連の業務を行いました。また、仕入先から商品の現在の相場や入荷状況を聞き、お客様に正確な情報を伝えておりました。【営業スタイル】 既存営業 100％【担当地域】 兵庫県エリア【取引商品】 青果物（キャベツやじゃがいも、玉ねぎ、菌茸類など）【顧客先】 スーパー等の小売店や量販店、仲卸業者など　約20～30社を担当**◆工夫した点**お客様の要望を聞くのはもちろんのこと、仕入先との情報交換を密に行うことにより、お客様が要望している商品を欠品なく仕入れることができ、クレームの減少に繋げることが出来ました。また、今まで仕入れていなかった商品を仕入れ、お客様へ紹介することにより、新商品の開拓を行うことも出来ました。品目によっては前年よりも多く企画を当てはめることができ、結果として会社の売上アップに貢献出来ました。 |

■2013年4月～2013年10月　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：園芸資材の小売、卸売事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月～2013年8月 | 接客販売を担当入社後は直営店にて、一般顧客向け生鮮食品の販売を担当しました。【業務内容】・店舗内での接客販売・在庫管理業務**◆工夫した点** お客様に自分から積極的に商品の説明を行うことにより、ご購入いただくことが出来ました。また、店内の在庫状況を見て、少なくなっている商品をすぐに補充し、販売ロスを無くすように努力をした。 |
| 2013年9月～2013年10月 | 法人営業を担当異動後は小売店様向けの企画営業を担当し、商品の手配から配送の手配までを一貫して行いました。また、バイヤーの要望を聞き、要望に合った自社の商品を提案も行いました。【営業スタイル】 既存営業 100％【担当地域】 九州エリア【取引商品】 農業用品【顧客先】 ホームセンターや二次卸問屋など　約5社を担当**◆工夫した点**前部署での仕事への積極性を評価していただき、個人での裁量の大きい営業部へ異動することになりました。在籍期間が短かったため実績は残せませんでしたが、担当する地域の実店舗に直接挨拶に行き、顔と名前を覚えてもらい、今後の取引が円滑に進むような関係構築が出来ました。また、商品納品についても、納期に間に合うように物流部門と期間を調整し、欠品がないように注意して仕事に取り組んでおりました。 |

**［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]**

**■企画提案力**

お客様の要望を聞き、それに応えるように仕入れ販売を行っておりました。まずはお客様の要望をもとに、仕入先の担当者から入荷状況や商品の状態等の情報収集を慎重に行い、仕入れおよび販売をしておりました。まめに情報収集を行いながら仕入れ業務を行うことにより、商品の欠品をなくすことが出来ると共に、代替品の提案等も迅速に行うことが出来ました。また、消費者目線に立って商品を提案することで、今まで提案したことのなかった新商品を納品してもらうことができました。自分の強みは物腰の柔らかさだと思っております。この強みにより、お客様から信用を獲得すると共に、価格を交渉しなくても自分の裁量で企画をはめてもらえる事も多々あります。営業をする上で大切にしていることは、お客様と親密な関係になれるように普段からコミュニケーションを図ることです。そして、正確に要望を聞き、それに見合った商品を探しております。また、仕入先との情報交換や交渉も大切にしており、他社よりも商品を優遇してもらえるように助け合いの精神を大切にしながら仕入れを行っており、欠品等をしないように心がけてきました。新商品の販売においては、消費者目線で商品の良さを考え、ポップを考えるなど、工夫してバイヤーに紹介することで納品をさせていただいておりました。また、同業他社との競争もあるので、情報を早く仕入れ、伝える、などコミュニケーションを頻繁にとることで、商品を自社から取ってもらえるように心がけておりました。

私自身、社会人経験が数年しかありませんので、まだまだ社会人として足りない部分が多いですが、今後は視野を広く持ち、もっと多くの事を知ることにより、社会人としてさらに成長したいという気持ちを持っておりますどうぞよろしくお願い致します。

以上