**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。羽生工場、製造部に配属。機械制御オペレーターとして充填機械の制御ライン管理業務を行う。2017年11月に営業部に異動。大手食品メーカー、大手玩具メーカー等の営業を担当。

**［職務経歴］**

■2011年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：菓子・グミキャンディーの製造及び販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月  ～  2017年10月 | 羽生工場　製造部　製造三課所属  【担当】機械制御オペレーター、ライン管理 |
| 2017年11月  ～  現在 | 東京本社営業部（法人営業）  【営業スタイル】  既存営業　90％　新規営業　10％　※新規開拓手法：問い合わせ、紹介  【担当】  大手食品メーカー、大手玩具メーカー等  【取引顧客】  菓子メーカー、製薬メーカー、玩具メーカー、菓子  【取引商品】  ゲル状食品  **◆営業実績**  ・大手玩具メーカーの通年商品とスポット商品を商品化・受注（年間売上2億円）  ・大手食品メーカーの通年商品を商品化・受注（年間売上1億円）  ・2018年度：売上全体予算26億円　実績26億円（目標達成率100%）  ・2019年度：売上全体予算26億円　実績30億円（目標達成率115%） |

**［資格］**

・中学校教諭一種免許状(保健体育)　（●年●月取得）

・高等学校教諭一種免許状(保健体育) （●年●月取得）

・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】ヒアリング力**

些細なことでもお客様の元へ足を運ぶことを心がけ、直接顔を合わせる事を大切にしています。お客様が何を求めているのかを見極めて、要望を具現化して更に付加価値の高い製品を製品化することが営業のスキルだと考えているからです。

**【２】人との距離感**

営業としてもう一つ大切にしていることが「距離感」です。基本的には顔を合わせて親交を深めて行きますが、あえて飛び込みすぎない距離感を心がけております。人によって望ましい距離感は違うと考えております。人の望ましい距離感を保ちつつ、心地良い関係を築くことを心がけております。

**【３】視点を変えた提案**

提案に反応がない場合などは同じ路線で押さずに、別の提案や別の角度から提案します。様々な提案ができるように最新の情報などには常にアンテナを張り斬新な提案ができるように心がけております。

**【４】雑談力**

上司やまわりの友人からは雑談力に長けてると言われます。様々な分野の知識が広く浅いので、大体の話題は広げることができます。最近は情報が早いのでSNSやネットに頼るのではなく人から情報を仕入れることも心がけております。

OEM製造とういう側面からお客様のニーズは斬新な新商品や市場情報を要求されてきました。その中で私がこれまで実践してきた「ヒアリング力」、「人との距離感」、「視点を変えた提案」、「雑談力」という営業スタイルは、次のステージにおいても必ず貢献できると確信しております。ぜひこの力を新たな職場でも活かし、即戦力になれるよう頑張っていきたいと思います。

以上