**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2014年4月～2019年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：外食産業への業務用商品現金卸売業

◇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 |
| 2014年4月  ～  2014年9月 | ●所属  営業部  ●メンバー数  4 名(新入社員のみによって所属)  ●担当業務  グループ会社である株式会社○○サービスでの研修。  ・ルートセールスとの営業同行  ・商品の格納、倉庫業務  ・見積り書の作成  ・伝票整理  ・商品の在庫管理 |
| 2014年10月  ～  2018年1月 | ●所属  ○○店  ●役職  売場実務者  ●メンバー数  店長・副店長・売場実務者・従業員 17 名の計 20 名  ●主な取扱商材  ・業務用食品  ・業務用商品  ・業務用機材  ●営業スタイル  ・既存顧客及び新規顧客への店内営業  ・既存顧客及び新規顧客への訪問営業  ・取引先様との商談  ●担当エリア  那覇市内を中心とした沖縄県内全域  ●取引顧客  外食産業及び個人消費者  ●担当業務 [店舗概要]  ・商品：外食産業を中心とした業務用商品、機材  ・勤務スタイル：シフト制、月 8 日前後の休み  ・ターゲット：外食産業及び個人消費者  ・月商平均：約 8600 万円／月  [業務内容]  店長及び副店長のサポートと店内営業を中心とした商談  ・販売計画の作成  ・スタッフマネジメント（従業員の教育、指導)  ・商品仕入・在庫管理業務  ・各種報告書の作成  ・接客  ・新規顧客獲得  ・内勤営業  ・訪問営業  ・店舗周辺の市場調査  ・近隣競合店の調査  ●取組と成果  2015 年 10 月 店舗改装を経験  ・改装後毎年売上実績が前年比 前後で上昇中  2016 年度年間表彰個人賞受賞  ※業務精励賞を受賞  2017 年度年間売上最高額達成  ・10 億 3496 万 1 千円(前年比 )  ・12 月単月売上高歴代最高額(1 億 1167 万円)を記録沖縄ブロックで初めてピザオーブンの販売に成功。  販売価格 58 万円(税抜) |
| 2018年2月  ～  2019年8月 | ●所属  ○○店  ●役職  副店長  ●メンバー数  店長・副店長・従業員 10 名の計 12 名  ●主な取扱商材  ・業務用食品  ・業務用商品  ・業務用機材  ●営業スタイル  ・既存顧客及び新規顧客への店内営業  ・既存顧客及び新規顧客への訪問営業  ・取引先様との商談  ●担当エリア  与那原町近隣と宮古島を中心とした沖縄県内全域  ●取引顧客  外食産業及び個人消費者  ●担当業務  [店舗概要]  ・商品：外食産業を中心とした業務用商品、機材  ・勤務スタイル：シフト制、月 8 日前後の休み  ・ターゲット：外食産業及び個人消費者  ・月商平均：約 2300 万円／月  [業務内容]  店長のサポートと店内中心とした営業と商談  ・販売計画の作成  ・スタッフマネジメント（採用、教育、勤怠、シフト管理など)  ・商品仕入・在庫管理業務  ・売上管理  ・各種報告書の作成  ・接客  ・新規顧客獲得  ・内勤営業  ・訪問営業  ・飛び込み営業  ・店舗周辺の市場調査  ・近隣競合店の調査  ●取組と成果  2018 年 12 月、創業初の単月黒字化達成  ・売上高 3137 万円(前年比 )  ・営業利益 261 万円  2018 年度年間表彰店舗賞受賞  ・業務精励賞を A プライス与那原店で受賞  ・新規入会顧客獲得数の大幅アップに成功  （年間獲得数 3013 件、251 件／月、前年比 達成  2018 年度、ガス機器販売台数個人 1 位を獲得  ・ガス機器の沖縄ブロックでの個人販売台数 1 位を獲得  ・販売台数 8 台（2 位が 4 台で 2 名）  2019 年 6 月、業務用機材 2 台の販売成功  ・ピザオーブン 1 台、ソフトクリームサーバー1 台  2019 年度欠品数の削減  ・年間平均 400 品／月になるように目標設定  ・前年実績 475 品／月  ・7 月終了時現在 377 品／月で推移中 |

**［資格］**

・普通自動車免許（●年●月取得）

・食品衛生責任者（●年●月取得）

**［自己PR］**

仕事において大切にしている事は、固定概念にとらわれない事、関係構築をしっかりする事です。前職での営業や接客もマニュアル通りや世間の常識といったようなやり方だけではなく、お客様の感じている課題や不安を会話から日々観察し、接客や商談の仕方やポイントを変える事でお客様の反応が変わる事を数多く経験してきました。そこにはしっかりとしたお客様と信頼関係が構築されているからこそ結果に結びついた成功事例がありました。私は全国展開の店舗で副店長という立場でした。それ以前からブロック全店で行う特売計画 書の作成や新規顧客獲得の促進、販売促進の計画書を作成するなどし、数値目標の達成に向けての行動の先頭に立ち、業務を遂行するなど店長と同等の業務を任されておりました。新しい環境でも常に目の前のお客様のニーズにお応えするべく、私の強みである関係構築力と固定概念にとらわれず、臨機応変に対応して自分の行動を編み直すという事を徹底していきたいと考えております。

また、これまでの経験を活かし、早期に御社に貢献出来るよう精進していきたいと思っております。

以上