**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒入社をして6年間、コーヒーメーカーの営業職として、さまざまな経験を致しました。外食店へのルート営業や新規開拓営業から始まり、法人営業も経験しております。また、主任として後輩の育成にも注力しており、2020年からは係長に昇進する予定でございます。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：コーヒー、紅茶、ココアの輸入並びに加工、販売。缶コーヒー等の飲料製品の製造、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：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年7月～2014年7月 | ○○支店　研修後、業務用卸のグループ会社へ出向し、ルート営業や新規開拓を経験。【営業スタイル】担当卸先へ提案営業90％（平均20社/日）、 新規開拓10％（平均2社/日）【担当地域】　 富山市内～立山地区【取引顧客】　 担当社数約50社～60社【実績】2013年度新規獲得件数 ： 15件（全国1位）※新入社員約20名中【工夫した点】得意先の方々と積極的にコミュニケーションを図ることで、日々違った課題を発見し、課題解決に努めることができた。また、空いた時間は新規開拓に時間を費やすなど、課せられたノルマ達成に向けて最大限努力した。 |
| 2014年7月～2015年7月 | 営業統括本部　特販営業部特販営業部に配属になり、大手ロースターに向けた生豆の提案営業を経験。【営業スタイル】担当企業へ提案営業70％（平均3社/日）、 新規開拓30％（平均1社/日）【取引顧客】　 担当企業数約20社～30社【実績】　 2015年度売上額 ： 1億5百万　達成率108.6％【工夫した点】自身の勉強のために業界新聞を作成して得意先に発信するなど、競合との差別化を図った営業ができた。また、価格競争ではなく付加価値品をメインで販売するなど、売上や収益を意識した営業を心掛けた。 |
| 2015年7月～2019年1月 | 営業統括本部　原料営業部原料営業部に配属になり、大手飲料メーカー、乳業メーカーなどに向けた法人営業を経験。生豆の買付けから製品のコンセプト提案営業まで、幅広い業務を経験。また、自社工場を活用したOEM受託営業も経験。【営業スタイル】担当企業へ提案90％ 、新規開拓10％【取引顧客】 担当企業数約30社【実績】　 2016年度売上額 ： 25億7千8百万　達成率114.8％2017年度売上額 ： 29億9千1百万　達成率112.6％2018年度売上額 ： 18億1千1百万　達成率107.4％　【工夫した点】競合との差別化を図った提案を意識し、自社工場を活用したOEM受託の提案を積極的に行った結果、年々売上が増加し、工場稼働率の最大化を図ることができた。また、グループ会社と連携して新たな商材の提案をしたことで、今後の成長性を見込めるビジネスにも繋げることができた。 |
| 2019年2月～現在 | 業務用営業本部　外食企業営業一部　外食企業営業一部　営業三課に配属になり、大手外資系外食企業へ向けた法人営業を経験。仮説立案、マーケティング分析、外部調査会社などを駆使して得意先のニーズを探り、課題解決に向けた提案を実施。【営業スタイル】担当企業へ提案98％、新規開拓2％【取引顧客】 　担当企業数1社【実績】　 2019年度売上高（1月－8月） ： 4億6千2百万　達成率108.9％【工夫した点】外部調査会社を駆使した裏付け資料を盛り込み、具体性のある提案を心掛けた。また、2019年3月に、2020年以降のシェア割りを変更する大きな入札があり、提案書の作成や価格交渉などをメインで担当。シェア拡大の結果に繋がった。 |

**［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

 **[自己ＰＲ]**

**【１】企画提案力**

得意先の開発部署やマーケティング部署に対して最終製品までをプロデュースする、コンセプト提案営業に強みをもっております。現在は大手外資系外食企業を担当しており、軽減税率によるテイクアウトやデリバリー需要が増えることを見越した、新たな製品プロデュースに注力しております。日々市場トレンドや消費者ニーズを意識し、得意先に情報を発信できる営業を目指しています。

**【２】組織対応力**

入社7年目にも関わらず、既に4つの部署を経験しております。現在の部署では、社内報告書の作成、購買担当者との交渉サポート、企画書や提案書作成業務をメインで行っております。また、自ら考えて行動させるように促すなど、後輩指導にも従事しております。

**【３】目標達成力**

目標達成に向けて最大限努力し、与えられたノルマに対して執着心を持って日々の業務に努めております。具体的に、他の営業と比較して新規開拓にも力を入れており、万が一既存企業の業績が悪くても、新規獲得企業の業績がプラスされることによって目標を達成しています。また、自分の営業に対する姿勢が、周りの営業に良い影響を与えられるよう意識しております。

以上