**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、●●株式会社へ入社。OA機器専門商社の営業職として、中小企業向けにOA機器リースや消耗品販売の営業に3年半従事。新規開拓からはじまり、既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験。その後、▲▲株式会社へ転職。主にネクタイの営業職として、業界大手GMS、スーパー、ホームセンターの既存顧客への深耕営業を行っております。前職のスキルを生かし、実績をわかりやすく数値化、現状のトレンドやニーズも取り入れ売れるものをご提案しています。

**［職務経歴］**

■2009年11月～現在　▲▲株式会社　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：ネクタイ・マフラー製造販売業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2009年11月～現在 | 【営業スタイル】：既存顧客への実績拡大のための深耕営業【取引顧客】：業界大手GMS、スーパー、ホームセンター【取引商品】：ネクタイ**◆主な営業実績**・担当取引先の大手GMS1社 売上6000万→9500万（2014年～2019年）　**◆工夫した点**・販促物にも力を入れ、イラストレーターやフォトショップを駆使してPOPやパッケージなども合わせてご提案。売り場の陳列イメージも作成することで売り上げを大きく伸ばした。・前職の経験を生かし社内のPCまわりのインフラも構築。・システムベンダーと協業し、社内基幹システムの構築も手掛けた。 |

■2006年4月～2009年10月　●●株式会社　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：複写機・コンピューター・プリンターなど各種情報機器の販売及びシステム・サービスの提供

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2006年4月～2009年10月 | 【営業スタイル】：新規開拓、既存顧客への実績拡大のための深耕営業【取引顧客】：主に中小企業【取引商品】：OA機器リース及び販売、消耗品販売**◆主な営業実績**・売上実績（予算達成率）：約230％（実績カラーコピー機23台　／目標10台　）　※2009年実績　※2006年度～2009年度まで半期の目標を連続で達成※全社目標達成率ベスト10位を2回達成※営業部内で他社から弊社にOA機器を乗り換える件数として目標達成率1位を2回**◆工夫した点**インパクトのある顔、コピー機の営業マンだと認識していただくため、自己紹介文を作成し、名刺の代わりにお渡ししていました。困っていることがあれば業務に関係なく訪問し、信頼関係を築くことを一番に考えていました。目標数字を在職中、1度も落とすことなく売り上げを達成することができた。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント、イラストレーター（業務において一通り使用しています）

 **[自己ＰＲ]**

**①：1度会うと忘れない顔**

1度会うと忘れない顔だとよく言われます。小さいころから10歳くらいは年上に見られ、誰にでも敬語で話しかけられることに罪悪感を感じながら生きてきました。こんな顔をしていますが純粋な心は子供のころから成長はしていません。

**②：データ分析**

現職は大手小売店様との定期的なご商談をメインに経験しました。他社と同じ提案にならないように過去実績を詳細にわかりやすくグラフなどで数値化。事実に基づき、最善のご提案をしていました。

ブランド主体の売り場でしたが実績を見ていくうちに売り上げの鈍化が見られ、機能性に特価した商品の売り上げが上がってきていることがわかり、ご提案する商品も機能性のあるものに変えたところ売り場の売り上げが大幅にアップしました。

実際に、名古屋の大手GMS様の担当を始めた2012年の売り場シェアは50%ほどでしたが現在は90%になりました。

**③：販促物、売り場の陳列イメージデザイン**

販売促進のため、ご提案する商品にかかわらずイラストレーター・フォトショップを用いて販促物や副資材のデザイン、売り場の陳列イメージもあわせてご提案していました。他社商品の販促物もご提案していたため、その実績が認められ、ネクタイではなく財布やベルトの納品も決定することができました。その結果、売り上げを伸ばすことができました。＜2018年実績（1社）：2017年7500万→8700万昨年対比116％＞