**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●●に入社をし、本社での研修後、○○営業所に配属。透析関連の医療機器を扱うメーカーとして、病院やクリニック向けに営業をしておりました。その後、○○営業所開設に伴い、立ち上げメンバーとして異動をし、同じく営業を担当しておりました。

**［職務経歴］**

■2018年4月～2020年4月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：総合病院・医院及び研究所施設への医療機器・理化学機器等のルート販売及びメンテナンス業務

◇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 |
| 2018年5月～2019年3月 | ○○営業所 配属【営業スタイル】既存営業　100％　【担当地域】豊橋エリア、浜松エリア【取引顧客】病院、クリニック【取引商品】医療機器**◆営業実績**・個人年間売上額：3,500万円 |
| 2019年4月～2020年4月 | ○○営業所 配属　※所長含め営業2名新設営業所の立ち上げに伴い、異動。1年目同様の営業を担当。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み、紹介【担当地域】愛知県【取引顧客】病院、クリニック【取引商品】医療機器**◆営業実績**・営業所年間売上額：2億円　※立ち上げ1年目だったため、個人予算はなく、営業所単位での売上を所長と2人で追っていました。 |

**［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

 **[自己ＰＲ]**

新規、既存の顧客に関わらず、頼ってもらえる存在になれるよう、足繁く顧客先に通いました。徐々に関係性ができてくることで、課題を聞き出すことができ、解決案を提案することで売上にも繋がり、信頼にも繋がることを実感しました。営業所の立ち上げに所長と2人で行きましたが、行動量と関係性という2つのポイントを抑えて営業をしていたことで、1年で2億円の売上を作る営業所に少しでも貢献ができたかと思います。

貴社におきましても、一早く戦力になれるように努力いたしますので、何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上