**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、●●株式会社へ入社しました。営業職として、印刷や販促物製作の企画提案を担当クライアントへ実施しています。案件を頂いてからは、編集、設計、印刷製造・加工まで各所と調整を図り、納品に至ります。短納期の案件が多い為、スケジュール管理には注意を払って業務を遂行しています。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　●●株式会社

◇事業内容：ビジネス・プロセス・アウトソーシング、マーケティングオペレーション改善、販促プロモーション支援

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～現在 | 【営業スタイル】：既存取引先への提案営業【取引顧客】：某大手通販会社を始めとする企業を複数社担当【取引商品】：コンテンツ＆デザイン制作、印刷製造 （例：チラシ、パンフレット、販促グッズ、のぼり 等）**◆主な営業実績**・単月の売上最高実績 約2,000万円　※チーム内での予算割り振り：1,800万円/人（20%）→チームの貢献割合22.2％　　　　※チーム（5人）の実績は9,000万円・時間生産性 80,000円/時間　　　　※生産性順位は1位（該当社員7名中）**◆工夫した点**　短納期での依頼が多いことから、決裁者もしくは可能な限り決裁者に近い方とコミュニケーションを取るように意識していました。案件を頂いてから決裁者まで情報が伝わる時間、案件内容に変更があった際に認知するまでの時間など、決裁者から遠ざかるほど遅くなってしまい納期までのスケジューリングが困難になります。普段から、決裁者が誰なのか、どのように人脈を伝っていったら決裁者に繋がるのか見極める動きをしていました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

 **[自己ＰＲ]**

**◆ヒアリング力とリレーション構築力**

私は、お客様とのリレーション構築を得意としております。現職では、一方的な提案にならないよう情報収集するためのヒアリングを重視しております。その成果もあり、お客様からは有難いことに「言いたいことが分かっていて話が早い」「そういった提案が欲しかったんだ」との声を多く頂きます。また、仕事の話だけではなく世の中の情勢や雑談など幅広く話をすることで信頼関係を構築しました。何か案件が発生した際にはいち早く声を掛けてもらうことができ、こちらからの提案に対しても耳を傾けてもらえるようになりました。相手の話を聴くという姿勢を大切にし、適切に情報を収集すること、ニーズに合った提案をすることを今後も心掛けたいと考えています。

以上