**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●●銀行に入社。法人営業・個人営業両方を経験する。その後、株式会社▲▲に入社。美容室やエステサロン向けの法人営業に従事する。

**［職務経歴］**

■2018年4月～2019年1月　株式会社●●銀行（正社員）

◇事業内容：銀行

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2019年1月 | 営業を担当  企業や個人向けに営業活動に従事。  【営業スタイル】新規営業40％　既存営業60％  【担当地域】○○市○○区  【取引顧客】一般企業、企業の従業員、法人個人ともに担当　法人60%　個人40%  【取引商品】融資、金融商品など  **◆営業実績**  ・20社ほど顧客を担当  **◆工夫した点**  ・信頼関係を深めるために、顧客情報のヒアリングに注力した。 |

■2019年3月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：スキンケア製品・パーマ液や各種ヘアケア、美容機器等の開発、販売、各講習など

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年3月  ～  現在 | 法人営業を担当  総合美容メーカーの営業職として、全国のサロン、クリニック向け営業に従事。  【営業スタイル】新規営業60％　　既存営業40％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【取引顧客】美容室約70社、エステ約40社、美容ディーラー3社  【取引商品】スキンケア製品、ヘアケア製品、その他美容機器  **◆営業実績**  ・2019年度個人成績：契約件数240件、粗利益 約8,000万円  （過去5年以内入社の営業11名の内1位）  **◆工夫した点**  リピート率を高めるために、定期的な講習会を実施した。顧客数が増えるうちに、対面での講習会に私個人としての工数として限界を感じたため、オンライン講習会を考案しました。自身の顧客からオンライン講習会をスタートし、最初は月に1度、30社程度の集客でした。オンライン講習会に参加した顧客は、年間取引額が150%以上に増加する、という成果を得ました。明確な成果が出たため、全社的にオンライン講習会を導入し、現在は月に3回、100社／回の集客に成功しています。 |

**［資格］**

・保有資格：普通自動車免許（第一種）（●年●月取得）

・日商簿検定試験3級（●年●月取得）

・FP3級（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**■好奇心が強く、行動力があります。**

好奇心が強く、かつ実行に移す行動力があります。現職では、前例がないオンライン講習会を考案し、リピート率と売上向上に貢献することができました。学生時代には、ゼミ活動で大規模なアンケート企画の提案と実行を行いました。私は、前例にとらわれず、主体的に考えて行動に移すことが出来ます。貴社の営業活動の中でも活かしていきたいと存じます。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上