**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。菓子食品のルートセールスとして5年間従事しました。その後、在庫管理に異動し、在庫管理兼品質管理に3年間従事しました。

**［職務経歴］**

■2011年4月～2019年12月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：菓子食品卸売業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証第１部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月  ～  2016年8月 | 営業として配属  菓子食品の量販店向け営業として従事。  【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※1日約5件を訪問  【担当地域】大阪・京都・兵庫・滋賀を担当  【取引顧客】スーパー、ドラッグストアなどの量販店  【取引商品】菓子食品  【業務内容】  ・企画提案…当時の食品の流行や健康促進をピックアップした売り場作り  ・商談の見積書作成(4〜8書類/月 ※1書類あたり30部)(Excel使用)  ・競合他社の売り場調査（コーナー作り、価格、製品）  → 次回の提案材料と新規開拓の企画材料  ・新人教育…新入社員が1人立ちできるまでの営業全般のサポート  **◆営業実績**  ・売り場作りの企画により、売上UPと既存顧客数拡大  ・月60件の担当を通して、「自社個人開発商品」の展開にて、90%の成約  ・自身の担当企業への売上前年比115％超えを毎年更新  **◆工夫した点**  ・食品の流行にアンテナを張り、次につながる情報収拾をしたこと。 |
| 2016年9月  ～  2019年12月 | 小売店の在庫及び品質管理  小売店の在庫及び品質管理に従事。  【業務内容】  ・受注発注（300アイテムを4,000〜5,000件/日）  ・従業員のシフト管理  ・輸出用商品の出荷（40㌳のコンテナ分 5回/月）  **◆工夫した点**  ・ヒアリングの徹底による、ミスの防止 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】細かい部分まで取り組めること**

現職での営業と管理を兼務したことで、両立場の視点を持てるようになったことが強みとなっております。営業をし、サポートをしたからこそ、社内の従業員やメーカー様との信頼を第一に、日頃から困っていることや、ちょっとした細かい部分への配慮をすることができ、連携が取りやすい状況を作りました。今日までの約 9 年間で培うことができた信頼の数が私の自信ともなっております。

**【２】 習慣化でのし上がる**

学生時代はソフトテニスを累計 16 年間やり切り、大学 3 年生の頃のリーグ戦では、実業団など部活以外でも、テニスの習慣化するほど練習に励み、リーグ昇格に導いた経験があります。後の仕事でも商談に出向く際は繋がりを長期的にすべく、開発商品の見積書持って行き、値段ではなく中身を見ていただく為の差別化を徹底する習慣を付け、順序を立てて遂行することに勤めることができるようなりました。

よろしくお願い申し上げます。

以上