**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、有限会社●●へ新卒入社。営業サポートを始めとする、バックオフィス全般業務に携わる。その後は株式会社▲▲へ転職。既存顧客に対する提案営業に従事する。その他にも商品開発や販売販促等、幅広い業務に携わり、現在に至る。

**［職務経歴］**

■2017年11月～現在　株式会社▲▲（正社員）

●事業内容：サンドイッチ製造卸販売、サンドイッチ専門店・サンドイッチカフェ展開

●資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月～現在 | マーケティング部にて営業を担当首都圏を中心とし顧客を約20～30社担当。担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、自社新商品などを提案。【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：反響営業【担当地域】首都圏中心【取引顧客】小売業界を中心に20～30社担当【取引商品】自社商品「サンドイッチ」【その他担当業務】◆新商品開発・開発スケジュール管理・レシピ作成、試作・OEM商品の商品提案・食材サンプル手配・商品案内、プライスカード販売販促物作成手配◆販売促進・販促物の手配（商品POP、ビジュアルパネル等）**◆営業実績**・2017年度：年間総売上　約14億円 ・2018年度：年間総売上　約15億円 ・2019年度：年間総売上　役15億円※全てチームで売上数値を管理**◆工夫した点**・お客様に定期的な連絡を行うことで、毎月の新商品の売上数値を確保するよう動いておりました。・商品開発をした後、小まめに売上状況をチェックし、販売実績を見て、商品改善や新商品の考案を行っておりました。 |

■2015年4月～2017年7月　有限会社●●（正社員）

●事業内容：新車＆中古車 販売 買取り＆下取り＆売却支援　等

●資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2017年7月 | 総務部【担当業務】・来客対応、電話応対・社内備品の管理・発注・勤怠管理業務・給与計算（残業時間、休日出勤管理）・営業サポート（見積り、請求書作成他**◆工夫した点**・業務のマニュアル化を徹底し、誰でも同じ仕事ができるように進めて行きました。・スプレッドシート等を活用し、業務の効率化を図りました。 |

**[自己ＰＲ]**

**【１】的確な判断による業務の遂行**

複数の業務が重なった場合でも、的確な優先順位付けとスケジュール管理により、業務を円滑に進めることができます。これは複数案件の同時進行や社外業務、社内業務を並行して進めることが多い営業職の経験があるからこそ備わった、今後の業務にも必要不可欠なスキルだと思います。

**【２】関係構築力**

自分が何を売りたいか、ではなく、「相手が何を求めているのか」を考察し、その人のために行動するよう努めておりました。入社当初はOEM開発を会社で行っていることはありませんでしたが、お客様と関係性を築いていく中で、売上が上がらなくて困っている状況をヒアリングすることができました。その中でどうすれば売上が上がるかを一緒に考え、OEM開発をし、その商品を店頭に置いて頂くことで売上向上ができることを提案致しました。

相手が何を求めているかをしっかりと考えた上で提案をするよう心掛けております。

是非、御社の成長と共に私も成長し、会社の発展に貢献していきたいと思います。

以上