**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

株式会社●●にて個人を対象に、明治宅配乳製品飲料を新規と既存深耕営業に2年半従事してきました。

その他、内務で宅配商品の受発注・事務処理やテレアポなどに従事し、営業サブリーダーとして3人メンバーを指導育成しました。

**■活かせる経験・知識・技術**

・営業経験（通算2年半）：個人向け、飛び込み営業で新規開拓、有形

・事務経験（通算1年）：受発注管理、営業資料作成、テレアポで既存深耕

・マネジメント経験（通算1年）：営業サブリーダーとして3名のメンバーを指導育成

**■職務経歴詳細**

　□現在(直前)の勤務先

2018年4月～在籍中　株式会社●●
◆事業内容：その他流通・小売

◆売上高：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2018年4月～ | ＜職務要約＞---------------------------------------個人のお客様を対象に、飛び込み営業をおこない明治宅配製品飲料の試供品をお渡しして定期のサービスの利用を勧める【営業スタイル】新規開拓営業：飛び込み営業70件/1日【商材】乳製品を中心とした明治宅配製品飲料【顧客】個人顧客【担当エリア】兵庫県、京都府【取り組みと成果・評価】年間契約数　2019年度：383件（達成率127％）・2019年度明治特約店営業年間売上　　全国8500人中94位　関西24位・2019年度　営業新人賞受賞---------------------------------------【ポイント】・競合他社として、雪印メグミルク、森永乳業、ヤクルト等があり、スーパーの出店増加や少子高齢化などにより、需要ニーズが縮小していました。御礼状や定期訪問などを重ねて、お客様との信頼関係を築くことに注力していました。・70訪問／日　を継続して実施する事を徹底し、新規受注に繋げていました。 |

**■保有資格**

普通自動車免許(第一種)

珠算検定1級

暗算検定1級

日商ビジネス英語検定3級

**■語学・実務経験**

[英語]
TOEIC：○○点
会話レベル：日常会話レベル

**■自己PR**

≪**信頼関係構築力**≫
最初はなにも考えず飛び込みの訪問件数を増やして興味をもつお客様に知名度のある明治の商品の魅力を訴えてきました。競合他社の営業が何度も入っている地域でインターホン断りが多く、スーパーやコンビニで安く身近に手に入るなどを理由に断られることが続きました。そこで、お客様の立場になって体調面での不安や抱えている悩みを親身になって考えることを意識しました。それを意識していくうちにそれぞれの悩みの症状、解決策をしらべてそれに合った宅配商品の提案をお客様専用の自作チラシを作成した結果、信用していただきご契約につながることになり安定して月間の目標を達成することができました。

**≪課題解決能力≫**

ご契約いただいたお客様が短期で解約する多い月があり、アフターフォローがそのエリアの配達員の方と事務員の方に任せていました。お客様から事情を直接お聞きし、配達トラブルや商品が体に合わないなどクレームをいただき「あなたを信用して、契約したのに失望した」という言葉がとても胸にささりました。その反省を活かしご契約いただいたお客さまリストを自作で作成し、配達開始日から1週間、1か月お電話で様子をお伺いし季節の節目に自作のお礼状を送付したり、誕生日を聞いた方には、バースデーカードを送付したりした結果、お客様との強固な信頼関係を結ぶことができ解約率も減少し全支店の営業マンが導入する結果になりました

≪**向上心**≫

昔から負けず嫌いの性格で、目標に向かって試行錯誤して達成することにやりがいを感じます。例えば、陸上部で一番足が遅く、体力がないことを克服するために一番足が速い人の走り方、練習内容を実践し、自分で調べて考えた自主連を続けた結果、公式リレーの選手や駅伝のアンカーにも選出されました。社会人になってからも、10年間営業トップの上司を目標にしてその方の営業手法や考え方を研究し、仕事をしていくにつれ失敗やご指摘を自分が成長するチャンスだという意識になりました。現在は、PCスキルを向上させ、業務効率化や幅広い提案の手段としてPC教室講座を受講しています

今までの経験、そして上記の3点の強みを活かし、御社の一員として全力で力を発揮し成長していきたいと思っております。是非一度面接の機会をいただき、お会いさせていただければと存じます

以上