**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2018年4月～2020年2月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：システムキッチン・洗面化粧台・浴室ユニット等の住宅用水回り設備機器の製造、販売及び輸出入

◇売上高：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2020年2月 | 営業部【担当業務】設備機器の提案・販売活動　■取扱商品・システムキッチン・洗面化粧台・浴室ユニット等の住宅用水回り設備機器・建築に付随する床材・ドアー・家具並びにステンレス・アルミ加工品・家庭用インテリア製品・洋食器等のキッチン用品　■営業スタイル：新規営業 ※飛び込み営業（3割）・既存営業（7割） 　■担当地域：京都府を中心とした関西圏 　■担当顧客：設計会社、建設会社、施主、エンドユーザー 　■商品単価：150万円～1000万円■実績：成約数2～3件／月平均　売上7～800万円／月平均　**開拓件数：15社**【ポイント】・飛び込み営業の際に、商材のことを話題にするのではなく、何度も出向いて、関係性を築いていくことを工夫しておりました。短期スパンではなく、長期的に複数社を並行して開拓できるよう計画的に営業をしておりました。・他社メーカーとバッティングすることもありましたが、機能性が高いことや生活していて掃除しやすいことや、身体に負担がかかりにくいなど、お洒落やデザインはもちろんだが、その後の生活を考えた提案を心掛けておりました。料理を高頻度でするお客様に対しては、商品の素材がステンレスを使用しており、「オールステンレス」を売りにお客様に提案を行っておりました。・幅広い専門知識はもちろんですが、様々な年代、家族構成のお客様と話すことで身に付いた提案術と一人一人違ったニーズに対応できるよう深層心理で求めているコトの実現、解決する力を身に付けてきました。・お客様と素直な会話・意見交換を行う上で誠意を持って気配り、目配り、心配りをモットーに信頼関係を築き上げ、実績を残しました。・一生に一度の買い物だからこそ、言葉一つとっても責任感を持って仕事にあたり、また完成まで社内外の多くの人々が関わる仕事なので、その連携、協力を段取る仕事をしました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［活かせる経験・知識・技術］**

**・信頼構築力**
お客様と素直な会話・意見交換を行うことで誠意をアピールしてきました。誠意を持った気配り、目配り、心配りをモットーにお客様や社内とも信頼関係を築きました。

**・付加価値提案**
日々変化するお客様の希望や期待に応えるだけでなく、期待を超えられる付加価値や提案の仕方を変えることでお客様は商品や会社だけでなく、私自身を買っていただけると自負しています。

**・高級品、高額品の取扱**
住宅や高級家具と高額品販売をしてきたので、高所得者のお客様に対する対応能力やホスピタリティを兼ね備えています。

 **[自己ＰＲ]**

システムキッチン・洗面化粧台・浴室ユニット等の住宅用水回り設備機器の提案営業、納品、施工に関する手配、アフターフォローに従事して参りました。その間、幅広い専門知識はもちろんですが、それ以上に初対面のお客様と信頼関係を築いていくことの大切さを学び、その経験が現在でも活かせています。様々な年代のお客様は一人一人違ったニーズや問題を持っていて、お客様が求めるコトを家や家具というモノを通して実現できるよう心がけてきました。受け身の営業スタイルではなく、自身で新規飛び込み営業も行っており、実績として15社の開拓に繋がりました。目標達成の為なら努力を惜しまず向上心を持って取り組んで参りますので、是非ご検討頂けますと幸いです。どうぞ宜しくお願い致します。

以上