**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、●●株式会社に入社。住設機器商社の営業職として地域に密着した営業活動に従事。2社目として、株式会社▲▲に入社。住設機器メーカーの営業職として従事。ルート営業だけでなく新規開拓営業にも積極的に取り組み、減少しがちな顧客数を確保。同時に、独自の販促キャンペーンを企画し営業実績をあげることに尽力しております。

**［職務経歴］**

■2012年4月～2015年1月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：住宅設備機器の卸売販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月～2015年1月 | 法人営業を担当住宅設備機器のルート営業として従事。【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　【担当地域】兵庫県内【取引顧客】工務店、不動産業者様、設備業者様【取引商品】キッチン、風呂などの住宅設備機器【業務内容】・施工管理・図面積算・見積作成**◆営業実績**・2014年度： 売上1億2,000万円（達成率：120%）**◆工夫した点**・顧客との関係性構築のため、接点頻度を増やした。 |

■2015年1月～2020年9月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：住宅設備機器の製造・販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年1月～2020年9月 | 関西支社　神戸営業所に配属自社ブランドの住宅設備機器(キッチン、風呂、洗面、給湯器)などのメーカー営業に従事。【営業スタイル】新規営業　20％　　既存営業　80％　※新規開拓手法：パートナー企業との同行営業 【取引顧客】建材商社【取引商品】キッチン、風呂などの自社ブランドの住宅設備機器【業務内容】・施工管理・図面積算・見積作成**◆営業実績**・2015年度：9,000万円・2016年度：1憶2,000万円・2017年度：1憶4,000万円・2018年度：1憶8,000万円・2019年度：1憶2,000万円【表彰】2018年度　関西支社での受注実績　3位**◆工夫した点**フットワークの軽さ、人当たりの良さを活かし、商品だけのご提案だけでなく高久という私自身の売り込みを忘れず、顧客から信用を得れるよう努めてまいりました。 |

**［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]**

**【フットワークの軽さ】**

顧客との関係性構築のため、フットワークの軽さを重視しています。顧客から急を要する連絡があった場合、早急に対応、訪問することを心掛けていました。結果、顧客からの信頼を頂き、長期的な取引を継続することが出来ました。

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