**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●●に新卒入社。新築マンションを一般顧客に対して提案。海外で働くべく退社してしまいましたが、入社した▲▲で多種多様な日系製造業、100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く新規開拓し、1年で約200社を開拓。

**［職務経歴］**

■2018年3月～2019年4月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：不動産開発業および物件の販売

◇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 |
| 2018年4月～2019年3月 | 新築マンション・営業部配属自社の新築分譲マンションの個人営業として従事。【営業スタイル】新規営業　100％　既存営業　0％　※新規開拓手法：反響営業【担当地域】関東【取引顧客】マンション購入を検討している個人顧客【取引商品】自社の新築分譲マンション（単価2,000～7,000万円）【業務内容】・新規顧客開拓（ポスティング、電話等でのアポイント獲得）・既存顧客のフォロー（現状の確認、新しい提案など）・来店対応（物件紹介・案内、契約手続き、保険手続き）・集客業務（広告手配、ポスティング、ティッシュ配布）・新規物件探索・折衝業務（金融機関ローン確認）**◆営業実績**・2018年度： 2棟受注（売上約1億円、個人予算は1年目のため無し）**◆工夫した点**・顧客のニーズのパターンを勉強し、顧客に寄り添った提案を行なうこと |

■2019年4月～2020年7月　▲▲ （正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：工業化学品、電子材料、機器、設備などの輸入販売

◇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 |
| 2019年4月～2020年7月 | ○○に常駐し、セールスエンジニアを担当【営業スタイル】新規営業　95％　既存営業　5％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み 【担当地域】○○北部【取引顧客】日系進出製造業の法人顧客【取引商品】電子機器、化学工業用品、消耗品、設備機器【業務内容】・新規顧客開拓（電話でのアポイント獲得、訪問、ヒアリング）・既存顧客フォロー（訪問、メール、現状の確認、商品の提案、デモンストレーション）、接待・見積り作成、社内/社外（メーカー・貿易会社）調整、納品手配、納品管理、展示会参加**◆営業実績**・2019年度：新規開拓社数：4社・新規商談数：約100社**◆工夫した点**・日系人コミュニティを開拓し、紹介営業で新規開拓を行なった。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・英語ビジネスレベル

**［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】目標達成に向けて進む馬力があります。**

私は、目標に対して行動計画を自ら設定をして、それに向かって進む馬力があります。未経験の業界で研修は全くありませんでしたが、ロープレ・社長同行を頼み後者を10回した後、テレアポ、飛び込みにて1年間で300社程度名刺を獲得致しました。企業に効率的に営業するため、工業団地に入った際、外国企業でも他の企業に飛び込みをしてから帰りました。展示会参加を初め、手紙を書き、日系コミュニティの中で紹介を頂くために仕事の後接待や、紹介を頂き人のご縁で開拓してきました。以前働いていた35歳の先輩より開拓率は高く、2年目の先輩より売上は高かったです。頼んで設定して貰った暫定的な目標を平均100%以上達成しました。

**【２】200社以上の顧客に提案を行ない、営業力を鍛えました。**

海外勤務での法人営業を通じて、主に経営者・工場責任者の方に提案を行ない、対人関係の能力を高めることができました。テレアポと飛び込みで面談の機会をいただき約200社の工場に出入りさせていただきました。相談・ニーズに応える問題解決営業をしてきたので、現地のお客様(+ローカルスタッフのニーズ)が何を求めているかを把握し適確に応対することに対してヒアリング能力や交渉力を向上させる経験を有します。お客様やスタッフとの関係を俯瞰しつつコミュニケーションを取れる営業を心がけています。

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