**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、●●株式会社へ入社しました。継手やパイプなどを商材として、日々お客様との折衝を行っております。3,000点を超える商品の中から、お客様の要望に合致するものを用意する知識や素早い対応が求められる中で、業務へ邁進しております。

**［職務経歴］**

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

◇事業内容：管工機材の販売、住宅設備機器の販売、電設資材の販売、温室の設計・施工および販売 等

◇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 |
| 2020年4月～　現在 | 【営業スタイル】：配送営業 5割　来店販売 5割【取引顧客】：法人、個人のお客様【取引商品】：継手、パイプ、ポンプ、水栓、ミニキッチン**◆主な営業実績**・目標：1日10件以上の受注を成立させること、製品の取り違えを0にすること　※約3,000点の製品から適切な商品を素早く提示する必要があり正確さとスピードが求められました。　→2020年10月現在、1日30件以上の受発注をさばけており、過去1ヶ月で取り違えは0件**◆工夫した点**在庫のない商品に関しては、担当が利益率から逆算し売値を提示する必要がありました。値付けの業務経験はなかったものの、先輩社員の業務を参考にしながら計算して値付けをしましたお客様にも好感され、会社の求める利益の確保にもつながりwin-winの取引を実現させました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

 **[自己ＰＲ]**

**◆チームに士気を高める意識**

私は、組織全体を意識しながら行動を取ることを心掛けており、関係性を良くしたりやチームの意欲を高める強みを持っています。例えば、長年続けているバスケットボールにおいては、チームが落ち込んでいる時に率先して声を出すようにし、常にチームを鼓舞する姿勢を取り続けました。また、独りよがりの選手とチームの間に入り、潤滑油になることも意識しており、チームのバランスを保つ役割を果たしています。勿論、練習や試合後についても、声掛けを忘れずに行っています。このように、組織・チームとして目の前の壁に立ち向かう姿勢を持つことによって、これまで沢山の困難を超えてくることが出来ました。

以上