**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2019年4月～2020年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：清涼飲料水の企画・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：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  2019年6月 | ○○支店  ＜担当地域＞○○エリア  ＜メンバー数＞20名  【担当業務】  ・新人研修受講（約1週間）  ビジネスマナー全般の習得（電話応対の仕方、名刺の受け渡し方、仕事の進め方など）  ・営業職研修（約2ヵ月）  営業職としての基礎的知識の習得(自社製品の知識習得,ロールプレイング,資料の作成など、営業同行) |
| 2019年7月  ～  2020年8月 | ○○支店  【役割】ルート営業  【業務内容】  自動販売機フォロー、新規開拓営業、お問い合わせ既存顧客のフォローアップ  ＜取扱商品＞清涼飲料水  ＜営業スタイル＞  既存顧客フォロー85％  既存アプローチ件数：訪問：20 件/日  新規開拓営業15％  新規アプローチ件数：訪問：5 件/日  今期新規獲得件数2件/月間(5月1日～8月31日)  【実績】  2019年度　目標 4800万　実績4500万　達成率93.7% |

**［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

**[自己ＰＲ]**

**・提案力**

新商品においては、商品の導入率が必要だったため、顧客である法人に対してお客様のニーズに合わせた提案をスピード感持って実践、信頼を築いてきました。例えば老人ホームであれば、飲料の栄養価や健康になることができる点などをアピールすることで顧客の信頼を獲得。同じように顧客に合わせて提案手法を変えることで実績を残すことができた。

**・効率的な営業スタイル**

190店舗ほどの担当であったため、売り上げ拡大のため、シェアや売り上げの高い店舗から重点的に新商品の提案や補充を意識。スピードが勝負である新商品導入において優先順位を付けた営業活動をすることで担当店舗が多い中でも効率的な営業ができた。また合間を縫って新規開拓活動を実施することで既存客、新規顧客ともに売り上げを残すことができた。

以上