**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を中途退学後、株式会社○○と○○にて、計3年間アルバイトに従事致します。その後、2019年2月より、株式会社●●に入社し、営業部に配属され、主に、ウォーターサーバーの設置導入の営業に従事致します。現在は、叔父が経営している会社にて、アルバイトとして鉄板の加工業務から商材の運送業務に従事しております。

**［職務経歴］**

□2019年2月 ～ 2019年10月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：清涼飲料水製造・宅配販売事業

◆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2月  ～  2019年10月 | 営業部  【営業スタイル】  ・ウォーターサーバー設置導入の提案、メンテナンス対応  ※新規営業 30%　既存営業 70%  ※新規開拓手法：飛び込み営業  【顧客先】  ・個人 60%　法人 40%  **◆営業実績**  ・プロ野球球団の新規獲得に成功  　※前年比の月間売上 180%アップ(6月)  　※前年比の年間売上 250%の売上見込みを獲得 |

**［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］**

私は、お客様との関係構築を大切にすることを心掛け、業務に取り組んでおりました。営業として、個人の数字や売上を作ることを意識しておりましたが、顧客との関係を深く築かなければ、ニーズを深く聞き出すことが出来ないと考えておりましたので、顧客のもとに足を運びながらも、電話・メールで接点を多くとりました。その結果、顧客からの信頼も多くいただくことができ、大手企業との契約にも成功いたしました。また、営業マンの中で、お客様からのクレーム件数は圧倒的に少ない実績もございました。顧客との関係構築が結果、営業の数字に繋がると考えておりますので、今後も信頼していただけるような人材へ成長していき、これまで培った経験を貴社で発揮していきたいと考えております。

以上