**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、繊維商社である株式会社●●に新卒入社。法人向けに衣服用生地、製品OEMの提案営業に2年間従事。営業をはじめ、納期管理や貿易業務、生産管理など多岐の業務に携わる。その中で社会人としての基礎を身につけることができました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：衣服用生地、製品の販売

◇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 |
| 2017年4月  ～  現在 | テキスタイル営業部に配属  大手アパレルメーカーをメインに、生地販売と製品OEM生産の企画・提案営業に従事  【担当業務】  ・休眠顧客開拓（電話でのアポイント、訪問、提案）  ・既存顧客フォロー（現状の確認、新商品の提案）  ・展示会に向けた企画立案、提案、プレゼンテーション  ・見積り作成  ・納品手配、納品管理  ・生地メーカー、縫製メーカーへの訪問（海外も含む）  【営業スタイル】既存営業 95％　新規営業 5％　※新規開拓手法：休眠先へのアプローチ  【担当地域】23区エリア内  【取引顧客】大手アパレルメーカー  【取引商品】衣服用生地、製品OEM  **◆営業実績**  ・2018年度：年間総売上 7500万円（達成率150％）※同期内1位  **◆成果を出すために工夫した点**  ①枠に囚われない営業スタイル  国内生地を主に扱っており得意先様によってはそれでは対応出来ないこともありました。そこで海外部隊の人に声をかけて商材の幅を広げることにより、ニーズに合った提案を行うことができました。以前は私の部隊で海外商材を扱うことは少なかったがそれ以降、部の垣根を超えて互いのデメリットを補える環境になっていきました。  ②徹底したマーケティングリサーチと分析  私の得意先様はベビーから60、70歳代向けと幅広く、さらに全てレディース向けとなっております。自ら袖を通すことはできないので、毎週の店頭リサーチにより店員さんから生の情報を聞き出し、売れている商品や顧客層などを把握していきました。掴んだ情報をその日の気温や各店の戦略と照らし合わせて分析していき、次の提案素材のヒントとしていきました。また、移り変わりが激しい業界で得意先様もリアルタイムでの情報を求めており、商談の場でも活かすことができました。 |

**［資格］**

・普通自動車免許（●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］**

私は何事にも説得力を持ち、お客様が真に求める提案を行うことを大事にしております。どうしても感覚で頼ってしまうアパレル業界に身を置きながらも、同ブランドで比較、他ブラントの比較などにより、商品の違いを生み出すことで、お客様との距離を縮めていきました。そのうちに、「本当はこういうのが欲しいんだよね」という本音を聞き出すことに成功。こうした他社の営業との違いを見せ続けることで、結果的に受注に繋がっておりました。

以上