**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●●に入社し、アパレルメーカーや百貨店へ生地の販売と製品OEMの営業を行ってまいりました。また、既存顧客の深耕営業だけでなく、新規取引先の開拓も行っており、実際に新しく取引を始めた取引先様もあります。なお、私の所属する部署では仕入れも自ら担当を行い、各ブランドさんが求めている生地を日本・アジアを中心に自ら出向いて打ち合わせを重ね、生地企画も行うため、企画から仕入れ、販売までを一貫して自ら行い営業を行っております。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：アパレルメーカーや百貨店へ生地の販売、製品OEM・ODM

◇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 |
| 2015年4月～現在 | テキスタイル営業部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。新規ブランドへ自社企画生地の提案営業。【営業手法】既存販売：新規開拓＝8：2　全て東京に拠点を置く取引先【担当顧客】株式会社○○、株式会社○○【取扱製品】毛織物、綿合繊織物、ニット物などの各種服地素材、既製服（OEM：自社製品＝6：4）**◆営業実績**・2016年度 売上実績：27,353万円（予算比：109.4％） ・2017年度 売上実績：29,015万円（予算比：96.7%） ・2018年度 売上実績：28,305万円（予算比：101.0％） **◆ポイント**2017年度は予算比で売上を落としましたが、この年から新規開拓を行い2018年度との2年間で12ブランドと新たに取引を始めることができました。生地仕入れのために中国・韓国にも出向きながら海外との繋がりを持ちながら仕事できたことは、自分の価値観を広げる良い機会になったと思います。 |

**［自己ＰＲ］**

**【１】顧客との絶妙な距離感による信頼関係構築**

人との距離感をとるのが上手いと自負しております。得意先でもMDやデザイナーさん、仕入先では社長に依頼をするなど営業の中で様々な方と接してきました。その中で、特徴・個性を早めに感じ取り、それぞれの人に対して営業の仕方を変えて信頼関係を構築してまいりました。また、そこから得られる有益な情報を新たな仕事に繋げ、成果を残してまいりました。

**【２】既存顧客だけに頼らない新規開拓営業に取り組む仕事姿勢**

既存顧客からの売上がメインとなりますが、既存顧客だけに頼らず、前向きに新規開拓に取り組むことができます。店頭リサーチを行いながら、まだ未取引のブランドをまとめ、何とかアポイントにこぎつけ商売を始めることができないか、常に考えて仕事に取り組んでおりました。新規開拓は最初のアポイントを取ることが難しいですが、新たな得意先を増やしたいという気持ちで続けてきた結果、業界全体として右肩下がりの業績の中でも年間売上予算を達成することができました。

これまでの営業として経験・能力を、貴社で更に伸ばしながら貢献していきたいと考えております。よろしくお願い致します。

以上