**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

医薬品、健康食品、化粧品などのドラッグストアをメインに取り扱う会社にて、営業だけでなく、社内営業、ECモール運営、ソーシャルネットワークマーケティングなど、多種多様な業務をして参りました。商品企画、物流フローに関しても知識を有しております。

**■職務経歴詳細**

□2011年4月～2018年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：医薬品・健康食品、化粧品・衛生用品などの卸売り販売業

◆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 | 主な職務内容 |
| 2014年04月～2015年08月 | 営業本部　快適生活用品事業部　所属雇用形態：正社員【取扱商材】衛生用品、日用雑貨、介護用品を主に取り扱い【担当部署】北海道、東北、北関東、全国一般ドラック担当部【業務内容】社内営業、商品企画、企画営業、自社展示会運営・社内営業：毎月の計画達成に向けて、商品情報の配信、商談同行、売上指示・企画営業：メーカー様と商談し、商品の拡売企画を決定【実績】入社して2ヶ月の社内研修の後、社内でも初の社内営業に就任。　社内の担当者のニーズだけでなく、社外得意先のニーズ、取引メーカーのニーズも考えて資料の作成、商品の提案を行い、1部署で対前年比約120%の実績を残した。 |
| 2015年08月～2015年11月 | 名古屋支社　第一部　所属【取扱商材】化粧品、介護用品【担当企業】株式会社○○　店舗数：164店舗(担当当時)　　　　　　※主に岐阜、京阪に展開するドラッグストア【業務内容】取扱商品の販売提案、店舗メンテナンス等 |
| 2015年12月～2017年03月 | 名古屋支社　第三部　所属【取扱商材】化粧品、ベビー用品【担当企業】株式会社○○　店舗数：900店舗(担当当時)　　　　　※本社が愛知県にある全国展開のドラッグストア　　　　　※支社で1番の取引先【業務内容】取扱商品提案、プライベートブランド商品の提案・生産管理【実績】化粧品部門の売上に関して、女性担当者が少なかったこともあり、消費者目線での提案、商品紹介を行い、新規売上を獲得。前年比約130%、約200百億のプラス金額を達成。今まで自社が弱かった日用品のプライベートブランドの取引も拡大させた。 |
| 2017年04月～2019年09月 | 営業本部　快適生活用品事業部　所属【取扱商材】衛生用品、日用雑貨、介護用品を主に取り扱い【担当部署】全国一般ドラック担当部、自社ECモール、自社小売子会社【業務内容】社内営業、自社展示会運営、ECモールサイト運営、ソーシャルネットワークマーケティング、EC連携物流システムチーム構築【実績】新しく立ち上げたEC事業のリーダーとして活動。ECモールの運営を始め、現在ある自社物流を活かし、ECモールで運営できるシステムの構築依頼、ソーシャルネットワークマーケティングを勉強し、自社モールでの実践。楽天の勉強会等にも積極的に参加し、月10万円の売り上げしかなかったモールを100万円まで伸長させた。 |
| 2019年10月～ | 名古屋支社　第一部　第2チーム　所属【取扱商材】化粧品【担当企業】株式会社○○　店舗数：180店舗　　　　　　※主に岐阜、京阪に展開するドラッグストア【業務内容】取扱商品の販売提案、店舗メンテナンス等 |

**■保有資格**

普通自動車免許(第一種) （●年●月取得）

以上