**職　務　経　歴　書**

 　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社をして1年間の工場研修後、金属・非鉄金属の営業職として、ルート営業と新規営業に従事してきました。見積書・報告書の作成、在庫品の管理、納期管理、伝票の発行など幅広い業務を担当しておりました。営業職として新規提案はもちろんですが、既存のお客様に対して納期調整、クレーム応対などスピードを重視しお客様に迷惑を掛けないよう意識し努めてまいりました。

**■職務経歴**

□2013年04月～2020年03月 株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：金属・非鉄金属卸売・加工販売

◆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 | 業務内容 |
| 2013年04月～2020年03月 | 東京本社/営業部 |
| 金属・非鉄金属の提案営業【営業スタイル】既存顧客85%　新規顧客15%【担当地域】東京、神奈川、千葉、埼玉、群馬【取引顧客】自動車業界、製缶業界、紙業界、医療業界等約20社程度担当。【取扱商品】ブリキ、表面処理鋼板、アルミ等の金属板やコイル【実績】[実績]2014年度：3億6,000万円（達成率95％）2015年度：4億1,000万円（達成率101％）2016年度：4億2,500万円（達成率102％)2017年度：6億6,200万円（達成率98％)2018年度：6億8,000万円（達成率103％)2019年度：6億9,066万円（達成率102％)【工夫した点】・顧客折衝や仕入れ先、顧客との交渉・迅速な対応による信頼関係の構築 |
| 営業9名 主任 |

**■資格**

・第一種運転免許普通自動車 (●年●月)

**■自己ＰＲ**

・何事も粘り強く行動することができる自分でアポイントを取り新規拡販に動いていた企業様があり、１年間程通っておりました。最初の内はその企業様もあまり他社は考えていないみたいでしたが、通う中で会話を積み重ねたり、情報を提供していく中で御見積り依頼やお問い合わせもくださるようになり、迅速に回答するよう努めていたところ新規商材を獲得することができ、口座も開設することが出来ました。

以上