**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学卒業後、株式会社●●に入社。新人研修終了後、営業部に配属され、陶器業界、ブライダル業界、学校、その他（工業製品、工業部品）各社様に対する販促物、印刷物の企画提案営業活動に従事して参りました。　　　　　　　　　　　　　　 顧客規模、販促物の用途、予算も様々で、大型カタログから、会社案内、定期発刊物、名刺、HP、店頭POP、展示会用パンフレット、展示会ブース設営、など社内各部署、協力会社と連携しお客様にご満足頂ける販促物、印刷物のご提案しております。私の営業方針は、「お客様に寄り添う」、「会社の顔として責任を持つ」、「一営業マンとしての誇りを持つ」、「常に新しい可能性に挑戦する」、そして「感謝の気持ちを忘れない」ことを常に意識して活動しております。

**■職務経歴**

□2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：印刷物の企画提案から印刷納品までのトータルサポート

◆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 |
| 2018年4月～現在 | 営業部 |
| 【職種】営業職【担当業務】陶器業界、ブライダル業界、学校、その他（工業製品、工業部品）各社様に対する販促物、印刷物の企画提案、各部門への手配作業、社内での校正、原稿整理、見積作成　など【担当顧客】（約20社）・陶器組合様・ブライダル組合様・ギフトメーカー様・その他（工業部品メーカー様、工業製品メーカー様、学校様など）【営業手法】・既存顧客様への訪問営業・新規顧客に対する印刷物、販促物の企画提案【営業実績】・2018年度新規開拓数：2件・2019年度新規開拓数：3件・2020年度売上：5,900万円（10月末時点）　※年間目標6,100万円のため、達成見込み【工夫点】　入社より2年間は自分の数字などはなく、上司のサポート業務がメインでした。印刷物の校正作業や原稿整理、他部署への業務手配、新規顧客様のリストアップ、プレゼン資料作成、見積作成などを行ってきました。その中で、既存業務のより効率的な手配方法や、原稿整理などを考え、上司や他部署への提案などをし、採用された事例もありました。新規開拓にも力を入れ、展示会などで積極的に資料収集やアプローチなどを行い、前年度では新規顧客様より500万円の案件を受注しました。 |

**■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**

私は新卒後2年間、上司との同行営業にて既存顧客様の印刷物、販促物の営業として経験を積んで参りました。既存顧客様に対する営業活動の難しさは、やはり信頼関係の継続と向上、そしてそれ以上に、既存のワークフローの把握やそれを踏まえて上での新たな販促物の提案を確立し続ける、という面にあると思っております。

ペーパーレスと言われる時代の中で、既存の印刷物を活かした製品や印刷物では無い新たな販促物の提案などを、時代のトレンドに則し、またお客様のニーズに合った製品の提案を出来るよう心がけてきました。また、お客様の要望をクリアしながら社内の利益を確保するため活動してまいりました。それらの経験によって、粘り強さやコミュニケーションスキル、あらゆる所にアンテナを張り情報を集め活用していく能力は、私の強みと思っております。　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　私は営業職を今後も続けていき、経験を生かしながら常に新しいジャンルで挑戦して参りたいと思っています。

あまり、限定せずに簡潔に！

以上