**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、中間流通業としてメーカー、小売りのお客様に対して営業活動に従事してまいりました。現在、担当企業は３社あり、既存顧客のお客様との関係構築、商材の知識をつけること、迅速な対応に努めてまいりました。

**［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：引医薬品、化粧品、衛生雑貨、介護用品、乳製品、食品、健康食品等の流通

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | **東京支社 第1チーム**●営業スタイル：既存顧客100％●取扱商品：薬・化粧品・介護用品　等●担当顧客：ドラックストア、ショッピングモール、バラエティ店　●実績：2018年度　　純利益月間ノルマ1億4000万円　/売上月間ノルマ700万円実績：純利益1億3000万円　/売上月間750万円2019年度　　純利益月間ノルマ1億6000万円　/売上月間ノルマ800万円実績：純利益1億4500万円　/売上月間770万円　**※工夫ポイント**・取引顧客との関係構築に努めました。訪問回数を増やし、顧客の今後のニーズに合わせた提案を季節ごとに行うことにより実績をつなげることができました。・仕入れ先のメーカーと新商品の商談を行った際に、その商品が自身の担当顧客に喜ばれる、また売上があがる商品だと確信した際には、商品知識を畳み込み、メーカーと同行して取引先に商談を行って、取り扱いしていただけるよう努めました。・弊社しか取り扱いができないメーカーの利益率の高い商材をより取り扱って頂き売上利益に貢献しました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●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]**

情報提供や顧客状況の把握を徹底し行い顧客との関係構築を行いました。時には仕事の枠を超えて、趣味の話や雑談等を取り入れることで、先輩から引き継いだ顧客とも早い段階で信頼関係を築く事ができました。その結果、普段の会話から収集した情報を基に、課題解決に向けた提案を競合他社よりも早い段階で行う事で、新規獲得の数・短期間獲得の面で結果を出す事ができました。

上記のような事例から、私は常に向上心を持ち、お客様思考で問題を把握し解決できる人材であり、貴社でもこの長所を活かし活躍していく所存でございます。今まで幅広い業界を担当し、成果を残してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上