**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、機械専門商社である株式会社●●に入社し、内勤営業として従事し、電話対応を中心に見積・注文書作成を行う。業務の枠にとどまらず、少しでも多くの注文・利益を取ることを意識しながら日々の業務に取り組んだ結果、首都圏の内勤営業、そして同期全体の中で、価格交渉額1位を取ることが出来た。

**■職務経歴**

■2016年9月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：工作機械・産業用機器・家庭用機器・一般建材などを取り扱う専門商社

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年4月  ～  2020年9月 | ○○支店 |
| 【業務内容】  ・既存顧客への内勤営業  【担当顧客数】  ・20社～30社  【実績】  ・月間売上：実績1550万円（目標1500万円） ※対目標比103.3%  ・仕入値交渉：粗利益率実績約10%（目標8%） ※対目標比+2%  　　※交渉件数は毎月20回～30回実施（社内平均は毎月10回～20回程度）  ・リピート品の割合は８割、新規製品は2割  【工夫した点】  ・「Ｘキャンペーン」という会社独自の利益獲得を促進するものがあり、10～12月において新入社員8人中1位、1～3月においては、首都圏全体で1位を獲得。見積業務では、レスポンスを誰よりも早く回答したことで、注文を取る割合が増えるだけでなく、担当外の製品の見積依頼や注文も獲得。  ・高額案件は忘れないよう、リスト化し優先順位をつけて交渉にあたっていました。 |

**■PCスキル**

・Word：文書作成、ヘッダー・フッターの編集、段組

・Excel：簡易グラフの作成

・PowerPoint：既存資料の修正、新規資料作成、アニメーション設定

**■自己PR**

**＜コミット力＞**

入社してから目標数字達成はもちろん、同期では常に1位の成績を出し続けてきました。見積書をお客様に送った後は、ただそれだけで終わりではなく、１週間に１回のペースで、案件の進捗を聞き、新しい案件の確認をしたことで、競合他社より早く対応でき、注文に繋げることができ、売上の達成をしていきました。また、商材がネジなどを中心としていたため、修理とか物が壊れてしまったという案件ほど、素早く対応して、お客様からの信頼が厚くなり、継続的な案件をいただきました。

**＜向上心＞**

何かを取り組むときは最大限努力姿勢があります。前職では、自身の顧客である20社～30社の製品すべてを勉強しておりました。直接的に売上に繋がるわけではないですが、提案するうえで知識があるのとないのとでは言葉の重み、相手からの信頼など大きく変わるからです。首都圏全体で1位の結果が出せたのも、向上心から繋がった結果だと考えております。

上記の自身の強みを活かし、貴社でもお力になれるよう努めていく所存です。

以上