**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●●に入社をし、総合食品商社の営業職として地域に密着した営業活動に従事して参りました。ルート営業だけでなく新規開拓営業にも積極的に取り組み、顧客数の拡大に貢献しました。また、社内の販促キャンペーンにも真摯に取り組み、営業実績をあげることに尽力して参りました。その後、株式会社▲▲に入社をし、インサイドセールスとして従事しております。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2020年7月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：業務用食品卸売業、食品小売業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  2015年3月 | ○○支店　仮配属  新入社員研修の受講、広島支店にて様々な職種をローテーションで経験。  【研修内容】  ・ビジネスマナー、キャリア形成  ・営業同行  ・事務、経理  ・渉外等 |
| 2015年3月  ～  2019年3月 | ○○営業所　配属  業務用食品、非食品等をホテル、レストラン、病院向けに営業を担当。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】大分市、由布市、豊後大野市、竹田市  【取引顧客】ホテル、レストラン、病院等　※約85社担当  【取引商品】業務用食品、非食品等  **◆営業実績**  ・2015年度： 6,370万円（達成率139％）新規開拓実績200万円  ・2016年度：13,650万円（達成率117％）新規開拓実績230万円  ・2017年度：11,360万円（達成率97％） 新規開拓実績700万円  ・2018年度：12,880万円（達成率110％）新規開拓営業780万円 |
| 2019年3月  ～  2020年7月 | ○○営業所　配属  業務用食品、非食品等をホテル、レストラン、病院向けに営業を担当。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】熊本市  【取引顧客】ホテル、レストラン、病院等　※約47社担当  【取引商品】業務用食品、非食品等  **◆営業実績**  ・2019年度：11,690万円（達成率86.9％）　新規開拓実績590万円 |

■2020年7月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：輸出入手続、通関、保管、配送等

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年7月  ～  現在 | ○○営業所　配属  通関依頼に対するスケジュール調整、荷役後の配送手配等の通関実務を担当。  【担当業務】  ・通関依頼に対するスケジュール調整  ・荷役後の配送手配  ・税関書類の作成等 |

**［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

**[自己ＰＲ]**

顧客の情報収集を行い、顧客に対する理解力を深めた上で、提案を続けております。顧客から使用食材、来店客層、メニュー構成をヒアリングし、それをもとにメーカー様と協力し、更なる店舗繁盛への提案を行っております。また、顧客を下記に分類し、最適解を提案しております。

**・価格訴求型・付加価値訴求型・対応力訴求型**

タイプ別に提案方法を変える等、臨機応変な対応を心がけております。このような顧客に対する理解力が提案に結びつくことで、新規開拓実績、目標達成の実績を残すことができました。

今まで営業職として、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社におきましても一早く即戦力になれるよう、努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上