**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。入社後は○○営業所に配属され、○○エリアを担当。安全制御機器を既存の法人顧客に対しルート営業活動を行う。取引が止まっている企業に積極的にアプローチし、前年度売上げを更新。退職後は▲▲にてビル等の大型空調機のメンテナンス業務に従事。現在に至る。

* **職務経歴**

□２０１８年４月～２０１９年２月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

　◆事業内容：工場顧客向け　保全部品の営業　電気工事の仲介

◆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 | ○○営業所 第二営業部 |
| ●営業スタイル：既存顧客100％  ●取扱商品：保全部品　電設部品など  ●担当顧客：自動車部品工場　食品工場など15社  ●業務内容  主にオムロン製品のリレーやスイッチ、センサーなどを販売。  他にも三菱製品、Panasonic製の照明なども販売も行っていました。  納品する商品の整理を行い、取引先に納品しておりました。 |

**□職務経歴**

□２０１９年９月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

　◆事業内容：設備メンテナンス

◆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 |
| 2019年9月  ～  現在 | 技術部 |
| ●担当領域：Panasonic製の空調自動制御機器  ●業務内容  Panasonic製の空調自動制御機器の保守点検をしています。  基本的に客先からの直行直帰です。 |

* **資格・スキル**

・普通自動車運転免許（●年●月取得）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

**・顧客との信頼関係構築力**

私は常に相手の意向を汲み取って行動することを意識していて仕事に取り組んできました。

この強みは大江電機株式会社にて既存営業を行っている時に活かすことができました。配属された時に引継ぎの共有もなくとても苦戦しましたが、事前に情報共有がなかったおかげで取引先に対して先入観を持たずに営業することができました。取引が止まってしまっている企業にも積極的に訪問し、なぜ取引がないのか、今取引先が何を求めているのか、常に相手の状況を意識してヒアリングや情報提供を行いました。必要に応じて趣味の話や雑談等を取り入れるなど担当者と企業両方との関係構築に努めてきました。その結果、信頼関係を築く事ができ、取引がなかった企業の活性化に繋がりました。この強みである信頼関係構築力を活かし貴社に貢献したいと考えています。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上