**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●●にて営業として入社いたしました。入社後は、主に製造現場に関する商材を扱う提案営業を担当し、産業ガス･溶接材料･産業機器･機械工具などの提案や、受注後の納品からアフターサービスまでの業務を行っております。担当した顧客層は従業員数100名未満の中小企業で多種多様な製造業向けに、顧客の必要な情報をくみ取り、状況や課題に応じて臨機応変に対応し必要な提案を心がけてまいりました。

**■職務経歴**

**□**2011年04月～現在株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：産業ガス・溶接材料・ロボット・電動用品・研削切削工具・工作機械・ロボットなどの販売

◆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 |
| 2011年4月～2012年8月 | ○○営業所へ所属（研修） |
| 1ヶ月の研修後、営業課として○○営業所に配属。  主に営業補佐として内勤業務を中心に、業界・商品知識を学び、徐々に顧客へ訪問を行う。 |
| 2012年9月～2017年8月 | ○○営業所へ所属 |
| 営業補佐から営業担当になり、○○営業所の担当地区を任される。  産業ガス･溶接材料･産業機器･機械工具などの提案から商品の見積り、受発注から納品配達まで担当。  【営業スタイル】　新規営業10%：既存営業90%  新規営業：飛び込み営業、電話  既存営業：定期訪問、新商品や機械･工具の更新の提案  【取引商品】産業ガス、溶接材料、産業機械、研削切削工具、電動エアー工具など  【担当地域】埼玉、栃木、群馬、茨城エリアを担当  【取引顧客】中小企業を中心に30～40社を担当　※主な商談相手：代表取締役、工場長、現場担当 |
| 2017年9月～2020年8月 | ○○営業所へ所属 |
| 【営業スタイル】　新規営業10%：既存営業90%  【取引商品】産業ガス、溶接材料、産業機械、研削切削工具、電動エアー工具など  【担当地域】埼玉、茨城エリアを担当  【取引顧客】中小企業を中心に30～40社を担当　※主な商談相手：代表取締役、工場長、現場担当  **◆売上実績**  ・2017年度(2017年9月～2018年8月)　 年間総売上: 約8700万円、予算達成率94％  **◆ポイント**  ○○営業所から既存顧客を数社加えての、新営業所としてスタートした初年度になりました。新営業所としてスタートしましたので、既存顧客だけでは目標数字を達成するのは厳しい状況でした。その為、以前の営業所よりも新規開拓の活発に行い、売上ベースUPを図るために活動いたしました。結果的に一年間で、新規顧客数を１３社程獲得しました。売上実績としては未達ではありましたが、来期につながる活動を行うことが出来ました。 |
| 2020年9月～  現在 | ○○営業所へ配属 |
| 【営業スタイル】　新規営業20%：既存営業70%  【取引商品】産業ガス、溶接材料、産業機械、研削切削工具、電動エアー工具など  【担当地域】埼玉、茨城、千葉エリアを担当  【取引顧客】中小企業を中心に30～40社を担当　※主な商談相手：代表取締役、工場長、現場担当  **◆売上実績**  ・2018年度(2018年9月～2019年8月)　 年間総売上: 約9390万円、予算達成率101％  ・2019年度(2019年9月～2020年2月)　 半期総売上: 約4900万円、予算達成率103%  **◆ポイント**  前期に獲得した新規顧客に向けて競合他社から切替えを目指し、深耕開拓を行い、ベースUPを図る  活動をしてまいりました。顧客の作業に適した商品のPRや、既存業者では対応が難しいと思われた案件など、顧客のニーズを聞き出し解決することで信頼を徐々に獲得。他社から納入していた商品を切替ていただき、売上ベースUPにつなげることができ、予算達成をする事が出来ました。 |

**■資格・語学**

・普通自動車免許第一種（●年●月取得）

**■自己PR**

**【１】傾聴力を意識したコミュニケーション**

顧客とのお話を良く聞くことを大切にし、課題やニーズをしっかりと把握することを意識して営業活動してまいりました。

課題やニーズを引き出した上で、現場状況を把握し解決策を提案することに努めてまいりました。現場状況を把握出来ていることにより、急なご依頼でも臨機応変に対応出来ました。結果的に信頼を得ることができ、小さい案件から大きい案件までご依頼をいただき実績に結びつけることができたと考えております。

**【２】粘り強く慎重に物事を進めていくこと**

諦めずに粘り強く一つ一つの物事を進めていくことを信条としています。お取引が少ない既存顧客や新規開拓を行う中、商談がなかなか前進しない状況で、諦めてしまってはそれ以上先に進めないので、解決策を考えて自身の行動を変える事で着実に取り組むようにしています。 粘り強さはどんな業務に置いても必要となるスタンスだと考えております。

以上