**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、産業総合専門紙の営業職として従事。主に大阪市の一部、滋賀県、京都府、北陸3県の新規顧客、既存顧客に対しての提案営業を担当しております。

**［職務経歴］**

■2017年10月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：新聞事業,、デジタル事業、出版・雑誌事業等

◇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 | 職務内容 |
| 2017年10月  ～  現在 | 販売局 配属  主に大阪市の一部、滋賀県、京都府、北陸3県の新規顧客、既存顧客に対しての提案営業を担当しております。  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ  【担当地域】大阪市の一部、滋賀県、京都府、北陸3県  【取引顧客】法人企業、新聞販売店  【取引商品】産業総合専門紙、論文コンクールの募集  **◆営業実績**  ・2018年度論文コンクール：前年運営対比103％  ・2019年度エリアの販売部数：昨対比100％　※営業平均達成率70％ |

**［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]**

営業としては当たり前のことですが、常に相手が何を必要としているのか、どんな考えをもっているのかを聞いた上で提案営業をすることを意識しています。今日、新聞離れが進む時代となっている中で、ただ単にルートでお客様を回っているだけですと、解約が相次いでしまいます。法人企業に対しては、日々自社製品を研究することにより、必要不可欠な存在であることを理解して頂き、部数を落とすことなく推移することができています。また、新聞販売店は地域によって対象顧客の規模も変わり、営業手法が変わってきます。ただ単に成功事例を共有するのではなく、エリア毎に合わせた提案をしてまいりました。その結果、販売部数を落とさず、営業平均70％という中、昨対比100％という実績に繋げることができました。

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戦力として貢献できるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上