**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、○○営業所に配属。現在は○○営業所に異動をし、工務店や電気工事店に対して電材資材の営業職を担当しております。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電設資材総合卸

◇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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  2019年10月 | ○○営業所 配属  滋賀県の南部エリアの顧客に対して、電材資材の営業を担当。  【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】滋賀県南部エリア  【取引顧客】工務店、電気工事店等  【取引商品】電材資材  **◆営業実績**  ・研修期間であったため、目標はありませんでした。 |
| 2019年11月  ～  現在 | ○○営業所 配属  研修期間を終え、○○営業所に本配属をされました。滋賀県北部、東部エリアを主に担当し、既存顧客に対しての営業職を担当。  【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】滋賀県北部、東部エリア  【取引顧客】工務店、電気工事店等  【取引商品】電材資材  **◆営業実績**  ・2019年度下期実績：7,000万円　※昨年下期対比120％  ・2019年度下期純利益額：1,330万円、純利益率19％　※営業平均13％  ・2020年度上期実績：6,000万円　※昨年上期対比100％  ・2020年度上期純利益額：1,140万円、純利益率19％　※営業平均13％ |

**［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]**

売上だけではなく、純利益額の意識を持つように行動しております。売上を上げようと思えば、安売りをし、数をこなすことで実績を残すことができますが、利益率も下がり、生産性が下がる営業になってしまうと思います。入社後から利益率を意識し、安売りではなく、顧客の課題解決に努め、受注までのフォローだけではなく、納品後のフォローの徹底をし、顧客満足度を高めた商品導入を意識しました。また、利益率を高めるために、メーカーに価格交渉をし、純利益率を高める動きも並行して取っておりました。その結果、2019年下期実績として、昨対比120％、コロナ禍においても100％を維持でき、純利益率についても営業の平均が13％のところ、19％と実績を残すことができました。

今まで営業職として、実績を残すために努力いたしました。貴社におきましても実績を残せ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