**職務経歴書**

　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社▲▲に入社。スーパーマーケットの店舗にて、接客販売を中心に売場づくりやパート社員のシフト作成、POP作成などを行いました。その後、株式会社●●に入社。飲食店向け販促支援を行う会社にて、営業職として食品サンプルの企画立案や飲食店にまつわる商品の販売を行っております。

**［職務経歴］**

■2017年3月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：食品サンプル及び一般造形物の製造・販売・貸付

◇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3月  ～  現在 | 営業職として従事  入社後は飲食店に対する販促支援の提案営業を担当しました。  【営業スタイル】 既存営業　70％　新規営業　30％（飛び込み営業が中心）  【取引顧客】 大手・中小の飲食店（個人・法人問わず）　約100社担当  【取引商品】 食品サンプル、ポスターやタペストリーなどの店頭販促物、お皿や厨房用品などの備品  **◆工夫した点**  既存顧客からのリピート案件も多いですが、それだけではなく、現在取扱いのない商品を提案するなど、  営業実績に繋げるようにしておりました。また、食品サンプルの企画立案から技術スタッフとのディレクション、納品業務までワンストップで対応することにより顧客との距離を縮めることができ、深い関係構築が出来ました。さらに、既存顧客へのアプローチだけではなく、飛び込みで新規顧客へのアプローチも行うことにより、＋αの営業実績を残すことが出来ました。 |

■2013年4月～2017年2月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：食品を中心としたスーパーマーケットチェーン

◇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 |
| 2013年4月  ～  2017年2月 | 営業部に配属　接客販売職として従事  入社後は各店舗にて接客販売業務を中心に担当しました。また、売場づくりやパート社員のシフト管理など、店舗運営に関わる業務にも携わり、店舗の売上向上に向けて試行錯誤を行いました。  【担当売場】  ・生活関連売場（トイレタリー、文具、寝具など）  【担当業務】  ・接客対応  ・商品陳列および売場づくり  ・パート、アルバイト社員のシフト作成  ・パート、アルバイト社員の教育  ・商品POPの作成  **◆工夫した点**  売場づくりを行うにあたり、店舗として販売を促進していきたい商品を、お客様に分かりやすく伝えられるようにしておりました。特に新商品に関しては、アピールポイントをしっかりと押さえ、そのポイントを意識しながら売場づくりを行い、部門全体の売上向上に努めました。また、売場全体を通して、商品の陳列場所を分かりやすくするため、自ら販促POPを作成し、商品周知に向けた効率化も図りました。 |
| 2017年2月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

**■商品ではなく「自分」を売り込む営業スタイル**

現職で取り扱っている飲食店向けの販促用品は競争が激しく、また一般的な価格帯も分かりにくい商品のため、単なる商品説明だけでは売れません。そこで、より顧客に効果的な商品提案が出来るよう、顧客ごとに訴求ポイントを集約し、具体的な例を用いながら競合他社との差別化をご説明するようにしました。その結果、現在に至るまでにコンスタントに営業実績を積み重ねることが出来ました。また、顧客からお問い合わせをいただきましたら、遅くても翌日には顧客先に足を運ぶなど、フットワーク軽く行動することによって信頼関係を構築し、「買っていただくのはモノではなく自分」という営業スタイルを確立することが出来ました。

現在に至るまでに食品業界に関わる仕事を経験しており、その中で接客販売・店舗運営・営業と様々な職種に携わることが出来ました。この経験を活かし、貴社でも営業として日々数字を追い、貢献していきたいと考えております。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上