**職務経歴書**

　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職歴要約】**

2013年○○大学卒業後、食品メーカーの株式会社●●に入社し、営業職として量販店、ベンダー、問屋、メーカーを担当し、既存担当企業の販促や新規顧客開拓を進めて参りました。

自社商品の売上アップはもちろんグループを巻き込んだ販促活動を行い、各グループ傘下企業の売上を伸ばすための提案営業も日常的に行なっております。7年間で、東京、大阪、信越の各エリアで実績を上げ、2019年に昇格し、商品開発や全社に対する販促戦略の立案などにも関わっております

**【職務経歴】**

□2011年4月～2018年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：調味料の製造・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** |
| 2013年8月～  2014年7月 | 大阪営業課着任  【担当企業】  当社近畿エリアNo.3企業の○○担当、他兵庫エリア  ・○○向けに、P B商品開発、販売２品  ・○○の取組の無かった部門に対して新規売上創出 |
| 2014年8月〜  現在 | 東京営業課異動  《2014年8月〜》  【担当企業】広域量販店の○○、群馬・栃木エリアを担当　15社前後  【営業スタイル】既存営業：100％  【実績】  ○○は、2014年増税の影響で当社商品がカットになったものを、コンセプト提案（カロリー訴求メニュー）をし、復活させた。  《2015年4月〜》  【担当企業】2014年担当企業に加えて、当社売上No.1企業のベジテックを担当  15社前後  【営業スタイル】既存営業：100％】  【実績】  ・○○に対して、PB商品開発、販売  ・○○の大型商品リニューアル提案で、当社売上UPを成功  ・新入社員教育担当  《2017年》  【担当企業】新潟、長野、群馬、栃木エリアを中心担当 20社前後  【営業スタイル】既存営業80％、新規営業20％  新規営業は、グループ企業の紹介や取引先からの紹介を通じて窓口開拓  【実績】  ・北関東エリアNo.１○○の惣菜部、鮮魚部、精肉部へ新規取引・取組開始  ・水産練製品メーカーNo.2の○○へ新規導入  ・長野No.1問屋○○との取組をグループで行い、前年売上150％達成  《2018年〜現在》  【担当企業】○○等の東京エリア中心に担当変更  　　　　　　18社前後  【営業スタイル】既存営業70％、新規営業30％  新規営業は、グループ企業の紹介や取引先からの紹介を通じて窓口開拓  【実績】  ・○○　グループで取組をし、関係強化。数年ぶりの商品導入。  ・○○　商談・取引を開始させた。各部門窓口開拓し、定期商談ができる関係を築いた、商品導入へ繋げた。  ・社内カテゴリーリーダーとして、全体の戦略を描く  ・新入社員教育担当  【営業実績】  ・2017年度　前年比：117.4% 計画比：100.5% 人事考課：B判定  ・2018年度　前年比：113.5% 計画比：107.5% 人事考課：A判定　昇格  ・2019年度　前年比：101.2% 計画比： 92.4% 人事考課：C判定  ※昇格後は必ずC判定  ※人事考課はA、B、B’、C、D、E判定とあり、  通常ミッションをこなせてC判定　とても出来てB判定、全体に影響等を与える等でA判定 |

**【アピールポイント】**

1. **エリアのニーズに合ったPBの企画と開発**

2016年顧客である○○向けに、長野を拠点としたPBドレッシングを企画・開発に成功。商品企画の段階から顧客と共に市場ニーズや売上動向を徹底的に分析し、商品化に漕ぎつけられたことは、商品マーケティングや物作りの基本を学べたのと同時に、提案営業の集大成として大きな自信となりました。また、社内で前例のない「信州」を謳った表記商品であったため、食品法令の変更に伴った新法対応の表示となり、社内の各部署との調整が非常に困難でしたが、スケジュール通りのタイムラインで開発をいたしました。社内調整の重要性、スケジュール管理の大切さを学びました。

1. **グループを巻き込んだ営業**

大手顧客の○○畜産部に対する売上増を図るために、前例のない取り組みとして、親会社の○○と共同で販促営業を提案し、○○側の営業チームを巻き込んだ販促をかけることで、競合を上回る信頼関係を構築することができました。結果として、売上は前年比150％以上、○○側も前年120％以上と共に売上を大きく伸ばすことができた。親会社を巻き込むことにより、顧客への提案の幅が広がるだけでなく、繋がりもより強固に築けることを学びました。上記事例はグループでも成功事例として全国に共有いただきました。

**【活かせるスキル・経験・能力】**

・顧客ニーズに合わせた提案をベースとした営業力  
・周囲を巻き込んで推進し結果に結びつける調整実行力