**職務経歴書**

　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2020年4月、株式会社〇〇へ入社しました。ＯＡ機器レンタルの代理店営業をメインに業務を推進して参りました。代理店との関係構築はもちろんのこと、直接お客様とやり取りすることもあり、丁寧な応対を心掛けていました。製品の障害対応も迅速な対応を徹底しています。

**［職務経歴］**

■2020年4月　～　現在　　株式会社 〇〇

◇事業内容：ＯＡ機器レンタル事業・ＯＡ機器セットアップ事業・電気通信事業

◇資本金：▲▲万円　　◇社員数：▲▲名　　◇設立：▲▲年▲▲月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年4月  ～  現在 | 【取扱商材】：OA機器（PC、複合機、シュレッダー、液晶モニター等）  【営業先】：主に代理店（建機レンタル会社、備品レンタル会社、リース会社）  【顧客】：大手ゼネコン、建設会社、インフラ設備会社  【営業スタイル】：既存代理店営業80%、新規代理店営業20%（WEBからリスト化しテレアポ、紹介）  **◆主な営業実績**  ・2021年6月-8月　目標対比売上実績　102％　（実績10,2000円／予算：10,000円）  ※支店実績：103％  **◆工夫した点**  既存のお客様の中でも、お客様の見込み単価に応じて注力度のカテゴリーを分けていました。また、個別の注力度だけでなく、エリアとして見込み売上が高いか否かを可視化できるようにしていました。この取り組みにより、1つの訪問につき周辺に注力度の高いエリアがあれば、集中してアポイント企業へのアポイントを取得し、効率の良い営業活動を行うことが出来ました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

**[自己ＰＲ]**

**◆計画的な行動力とソリューション提案力**

私は、事前に情報集を行い効果的な提案をすることが得意です。株式会社〇〇の営業においては、お客様の中でもインフラ整備会社にて定修工事が発生し、この定修工事に向けて多くの関連企業が集まる事を察知していました。また、工事の予算も大きくなる傾向にあることから、絶好のビジネスチャンスと捉えました。そこで、代理店を通じどのような業者が集まるか、どのような課題が発生し得るかなどを整理することで、事前に提案する内容もパターン分けして、様々なシナリオに対応できるようにしました。この取り組みにより、スピード感と質の高い提案が実現し、各所から案件の依頼を獲得することが出来ました。

以上