**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、〇〇株式会社に新卒入社。担当エリアのお客様を訪問し、積極的なコミュニケーションを通して、潜在ニーズや課題を発見把握。そして豊富な商品・ソリューションを用いて、最適な提案をし、オフィス環境の課題を解決してきました。並行して、IT機器や複合機のサポート＆サービス（保守・点検）も業務で取り組んでおりました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2021年3月　〇〇株式会社（正社員）

◇事業内容：・さまざまな業種における、お客様の経営課題・業務課題に対してICTの提供等

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　創立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月～2019年3月 | 福岡支社　販売事業本部　福岡西事業所［仕事内容］提案営業及び複合機・ITサービスの保守［営業スタイル］新規開拓：30％　既存顧客：70％　※新規営業手法：飛び込み、休眠顧客対応［担当地域］西区早良区地域［クライアント］法人企業、保育施設、介護施設、医療施設、土木・運送会社、一般企業、不動産会社、製造会社、建築会社［担当社数］約250社**◆営業実績**・2018年度：1,000万円　※達成率107％・入社2年目で販売実績「福岡20～30代部門」で1位表彰 |
| 2019年4月～2021年3月 | 福岡支社　販売事業本部　福岡東事業所［仕事内容］提案営業及びマネジメント補佐［営業スタイル］既存顧客：100％［担当地域］東区、糟屋郡地域［クライアント］法人企業、保育施設、介護施設、医療施設、土木・運送会社、一般企業、不動産会社、製造会社、建築会社、物流会社［担当社数］約150社**◆営業実績**・2019年度：1,500万円　※達成率100％・2020年度：1,000万円　※達成率100％※2020年度はマネジメント補佐として、チームメンバーのサポートや同行を任され、チーム全体の売上向上に貢献しました。 |

**［資格］**

・第二種電気工事士（2012年9月取得）

・普通自動車第1種免許（2013年8月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[活かせる知識・経験]**

●顧客との信頼関係構築力

お客様先へ訪問し、自身が感じた事とお客様が考えられていることを共有し、現状把握を徹底して関係構築を行いました。新規のお客様とは、必要に応じて趣味や雑談等のユーモアを取り入れることで距離を縮め、早い段階で信頼関係を築く事ができました。

普段の会話から収集した何気ない、情報から課題解決へ向けた提案がより早い段階で出来ました。また、訪問を重ねる中で、会社名から「△△さん」と名前で呼びかけて頂いたことも喜びでした。その結果、入社2年目で販売実績「福岡20～30代部門」で１位の成績を残し、表彰を頂きました。

●調整力

推進施策やスケジュール調整等を図る為に、自身から積極的なコミュニケーションを取り合っていました。その結果、常にチーム状況を把握する事ができ、メンバー間で協力し合い、業務が円滑に進んだ事でお客様から要望されたことだけではなく、期待を上回る対応を行ってきました。そこから、次の商談へ結びつき、お客様をご紹介頂いた事もございました。

実際にはチーム内の調整は難しく、上手く進む事ができない時期もありましたが、その様な状況こそ、相手の意見に耳を傾け、立場になって物事を考え、素直な意見を伝える事が大切だと信じています。

**[自己PR]**

私が、物事を成功に導く上で大切にしていることは「信頼関係」です。自ら率先して物事へ取り組む謙虚な姿勢を示し、感謝の気持ちを相手へ直接伝える事で社内、社外の方と信頼関係を構築する事ができると信じています。

一日の活動を終えた日には自身の成功体験、失敗体験を共有しメンバーに伝えることで、ミスを抑止し更なる効率化を図っておりました。

また、前社で学んだ「信頼は約束と実行の積み重ね」という言葉を忘れずに、入社後はこれまでの経験で得た全てを活かして、貴社に貢献して参ります。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上