**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、●●株式会社に新卒入社。非鉄金属素材の営業職として、ルート営業に従事してきました。見積書・報告書の作成、売上の計算、仕入品の管理、伝票の発行、など幅広い業務を担当。納期調整、クレーム応対など顧客からの要望に対して真塾に対応することを大切に業務に携わる。

**［職務経歴］**

■2019年4月 ～ 現在　●●株式会社（正社員）

　事業内容：非鉄金属（伸銅品、軽金属製品、ステンレス製品等）の販売・加工

創業：○○年○○月　　設立：○○年○○月　　資本金：〇〇万円　　従業員数：〇〇名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  現在 | 【業務概要】  ・新規顧客開拓、既存顧客のフォロー、見積もり、注文書作成、素材の手配、納期管理  【営業スタイル】  新規開拓営業：10％　既存営業：90%  【担当地域】  ・大阪府全域  【取引顧客】  ・町工場、ガス機器メーカー、小型エンジンメーカー、鍵メーカー等 23社  【取扱商品】  ・非鉄金属素材  【実績】  ・2020年度：年間粗利額 660万円（予算達成率 115% 予算達成率本社営業部 1位)  【ポイント】  既存案件への対応に加え、顧客の困り事を対応可能な新たな提案などにより、新規案件の獲得に注力し、売上拡大に繋げました。また、納期管理にも注力し、顧客の希望に対応出来るように必要であれば短納期対応、納期短縮を行い、受注を逃す事のない様に心がけながら営業活動を行っておりました。 |

**［資格］**

・普通自動車免許第一種（2016年9月取得）

**［PCスキル］**

Excel

・四則演算、セル·シートの設定、表／グラフの挿入、活用

Word

・文章作成、図表／グラフの挿入、活用

PowerPoint

・プレゼンテーション資料作成、アニメーションの活用

**［活かせる経験·知識·技術］**

【企画提案力】

提案型の営業スタイルを心掛けておりました。ヒアリング～対応可能な提案～見積といった一連の流れを顧客に対して行っておりました。

【顧客折衝、交渉力】

非鉄金属の知識も幅広く収集し、根拠のある提案と誠実な対応を心掛けてきました。

知らない事でも調べて顧客にわかりやすく説明するように注力する事で、理解して頂きより良いものを提案できるよう心掛けていました。

**[自己ＰＲ]**

【調整力】

お客様の希望を叶えるため、顧客はもちろん、社内関係者の状況も理解できるよう努めてきました。例えば、素材メーカーと顧客との間に立って納期を調整する際は、メーカーの工場の状況も踏まえて最大限お客様の希望通りに納入する方法を考えること、また顧客に対しては現状の納期を伝える事で余裕を持った納期で注文頂く事で、安定的に顧客の希望を叶え続けることができました。

【向上心】

業務上必要な知識·スキルを習得するためには努力を惜しまない向上心があります。商品についてはもちろんのこと、競合の状況や市況など常に情報を収集し、仕事に生かしてきました。

就業経験は短いですが、今までの経験を活かし、且つ新しいことにも積極的にチャレンジし、早期に貴社に貢献できるよう一所懸命頑張る所存です。

何卒よろしくお願い申し上げます。

以上