**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。パソコン専門販売店において、店舗での接客販売に従事。1年目に最優秀新人賞を

受賞し、4年目には副店長、5年目からは店長として部下のマネジメントも担当しました。また、3年目からは飛び込みで法人企業の

開拓も行いました。現在は▲▲株式会社にて、法人向け防犯機器の提案営業を担当しております。

**［職務経歴］**

■2016年11月～現在　▲▲株式会社（正社員）

◆事業内容：自動制御機器や防犯・防災機器の企画販売並びにセキュリティシステムの提案・設計・施工

◆設立：○○年○○月　資本金：○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年11月～　現在 | 営業部に配属　営業職として従事入社後はセキュリティ部門に配属となり、法人企業向け防犯機器の提案営業に従事しました。【営業スタイル】 既存営業 70％　新規営業 30％（WEBからの反響による新規開拓）【取引顧客】 警備会社など【担当地域】 関西エリア【取扱商材】 鍵管理装置キーステーション、巡回システムタッチチェッカーなど【ポジション】 課長**◆実績**・自社ホームページをSEO対策も含めて1から作り直し、反響で新規案件を獲得出来るモデルを構築・カタログの刷新を行い、営業（販売）ツールを充実させる・新規商材（サブスクリプション）を導入し、新たな売上の柱を作る※上記の結果、部署として1,200万円あった赤字を2年で約300万円まで縮めることに成功**◆工夫した点**私が配属となったのは20年以上赤字が続いている部署であり、得意先も少なく、かつ自社商品の販売実績が少ないことで販売方法の確立していない状況でした。また、不具合を未然に防ぐ方法や対応ノウハウもなく、在庫と帳簿の実在庫が2,000万円以上差異のある、ずさんな状況でもありました。そこで、まずはこの赤字をどうにかしないといけなかったため、お客様からの問い合わせを増やす方法を考えました。前職での知識を活かし、自らSEO対策をしっかりと行ったホームページに作り直し、カタログも大幅に刷新して販売ツールを強化させることにより、今まで販売実績がない新規顧客の開拓に成功しました。また、商品の特性上、毎月のリピートオーダーが来にくいため、並行して経費削減に取り組み、通信費や印刷費の見直しを行った結果、年間経費を30万円程度削減することに成功しました。更には前職で培ったネットワーク関連知識を活用し、複数商材を組み合わせたシステム販売を提案するなど、新しい売上の柱となる商材も考案しました。その中で、サブスクリプション式のGPS商材がヒットし、主力商材のリピートオーダーが来ない分を補填できるような体制にまで持っていくことが出来ました。現在は最終経常利益を上げるため、新たな商材を考えると共に、新規顧客の獲得に向けて動いております。 |

■2009年4月～2016年9月　●●株式会社（正社員）

◆事業内容：パソコンおよび周辺機器・サプライ用品の販売、パソコンをはじめ商品のテクニカルサポート

◆設立：○○年○○月　資本金：○○億○○万円　売上：○○億○○万円　従業員数：○○名　株式公開：JASDAQ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2009年4月～2016年9月 | 接客販売職として従事入社後はパソコン専門店の販売スタッフとして、店舗での接客を中心に担当しました。また、3年目以降は法人企業の開拓営業も並行して行い、4年目に副店長、5年目に支店長に昇格しております。【担当業務】・パソコンの販売業務・携帯電話、インターネット回線の契約業務・持ち込みパソコンの不具合診断および修理業務・法人企業の開拓（飛び込みによるアプローチ）・地域に根差した売場づくり（レイアウト）・効果的なチラシの作成・新入社員教育・部下のマネジメント・店舗管理**◆実績**・2009年度：最も売上総利益を上げた新入社員に贈られる最優秀新人賞を受賞・2010年度～2016年度：新入社員全員に対する接客指導を行う業務を担当・2012年度：副店長に昇格。店舗を赤字から黒字に転換させることに成功・2013年度：支店長に昇格。業務貢献賞を受賞。**◆工夫した点**接客販売において私が意識していたことは、お客様のお悩みを正確にヒアリングし、そのお悩みを解決するプランをご提案することです。基本に忠実に取り組むことにより、自然と販売実績を伸ばすことができ、結果的に1年目に最優秀新人賞を受賞することが出来ました。また、2年目に新入社員全員への接客指導係に抜擢されたことにより、今まで感覚で販売していた接客スキルを言語化出来るようになり、それにより後輩社員の接客スキルを私と同等まで引き上げることに成功し、店舗の業績向上に繋げることが出来ました。4年目から副店長に昇格し、赤字店舗の業績回復という使命を与えられました。そこで同時期に配属となった支店長から接客スキルだけでなく、様々な方向から利益を生み出す手法を学びました。具体的には、効果的な売場レイアウト、棚卸制度の向上方法、店舗周辺住民の年齢層・年収帯を考慮したチラシ販促および効果測定方法、コスト削減による営業利益向上方法、部下の能力把握と育成方法、課題抽出後に「ヒト・モノ・カネ」にジャンル分けして多角的に課題解決を行う方法などを教わりました。その後、支店長として配属になった店舗は、過去に売上上位点であったものの、現在は20店舗以上ある中で10番目くらいまで売上を落としてしまっている店舗でした。副店長時代に学んだことを活かし、地域に密着した店舗改善（利益率の高い月額テクニカルサポートサービスを押し出す施策）を行った結果、前年対比250％に上がり、前年度からの伸び率が最も高い店舗に与えられる業務貢献賞をいただくことが出来ました。私自身、決して皆を引っ張っていくタイプのリーダーではありませんが、部下1人1人の得意・不得意を正確に把握し、成長するために必要なことを、結果が出るまで話し続けたことが、このような賞をいただくことが出来た大きな要因なのではないかと考えております。 |
| 2016年9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

・防犯設備士

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※その他、簡単なシステム構築やハードの修理なども可能です。

**［自己ＰＲ］**

現在までに個人向けの接客販売と法人企業向けの提案営業、2つの職種を経験し、その両方において常に数字を追い求めてきました。その中で私が大切にしていたのは、「ヒアリング」と「多角的に物事を捉える」ことでした。

前者におきましては、お客様が抱える悩みをしっかりと把握し、その課題解決に向けた提案を行うことにより、結果として店舗や

会社の売上向上に繋げることが出来ました。後者に関しましては、1社目の副店長時代に学んだことが大きく起因しており、

売上を上げるために市場を捉えた商品開発、コスト削減による利益向上、部下の能力開発およびモチベーション管理など、

多角的に物事を捉え、店舗や会社に貢献してまいりました。

今後も営業として売上を追っていくことはもちろんのこと、最終経常利益まで意識して行動していきたいと考えております。

また、1社目では20名以上のマネジメントも担当しておりましたので、将来的には部下の育成にも携わっていきたいと思います。

どうぞよろしくお願い致します。

以上