**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

２０１７年度より熊本県の行楽施設・ホテル・老健・商業施設を中心にルートセールスを行い、総合食材卸売にふさわしい多岐にわたる商材（原材料から既製品を含む）を営業・販売しました。また、２０１８年度より新入社員の育成も務めルートセールスにおいて、信頼関係構築や迅速に対応する重要さを指導致しました。

**［職務経歴］**

■2016年04月～2019年10月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：ＯＡ機器、通信機器および関連機材の製造・販売

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2019年10月 | 営業を担当販売商品は主にコーヒーで、お客様に合わせてデザートや西洋料理の食材・消耗品など多岐に渡ります。 トラックで各エリアを配送がメインで時間を確保して営業を行って参りました。【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】熊本市南部エリア【取引顧客】飲食店　約60社担当【取引商品】コーヒーを中心とした、食品全般**◆営業実績**・2017 年度売上実績 1 億 1000 万円（前年比 120％） ・2018 年度売上実績 1 億 3000 万円（前年比 130％）**◆工夫した点**・新規獲得 もともと取引の無かった個人経営の飲食店をターゲットに飛び込み営業を行い、品ぞろえや金額を武器に商談を行い、●●との契約を結ぶことが出来ました。より深い信頼関係を構築するために実際に来店し、感想を述べ、自社商品で改善できることを提案するなど工夫を行いました。  ・新メニュー提案 取引先ホテルでの肉の食べ放題メニューを提案し採用されました。先に他の企業の商材が採用されておりましたが、実際にメーカーに依頼してサンプルの試食会を開きました。実際に試食の評価をしていただくと共に、提案により関係が深まり、採用へ至りました。 |

■2020年1月～2020年2月　株式会社▲▲（契約社員）

◇事業内容：輸入食品の販売会社

◇資本金：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年1月～2020年2月 | 国内営業を担当得意先からのサンプル依頼を受け、サンプル出荷の準備をし、倉庫に来訪し、輸入商材の状態を確認する。【業務内容】・得意先への発注依頼書の作成・見積書・商品及び原料の規格書作成、書類提出・得意先からのサンプル依頼を受け、サンプル出荷の準備・倉庫に来訪し、輸入商材の状態を確認 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

・フードインストラクター

・食品衛生責任者

**［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

 **[自己ＰＲ]**

私はお客様の悩みや相談に乗ることを大事にして営業を行って参りました。具体的な施策としては以下３点です。

**＜ニーズのヒアリング＞**

ある焼肉屋の料理長からサラダバーのデザートメニューの依頼がありました。その際、季節が秋だったのでマロン味の デザートを提案しようと思いメーカーに依頼してサンプルをいただき料理長に提供しました。その結果秋メニューに採用されて売り上げが3ヶ月で50万円を作りました。

**＜売り上げ達成のための行動＞**

あるホテルの料理長に対してステーキ肉を採用してもらおうと考えました。年に1度前職の支店では大規模な展示会が行われます。その際に、私が案内したいステーキ肉を決めてホテルの料理長が来訪した際に真っ先に連れて行き案内しました。その結果ホテルでのステーキメニューに採用され年間で400万円の売り上げを作ることに成功しました。

**＜メーカーとクライアントを交えた折衝＞**

あるバーベキューカフェでは 3月～11月までバーベキューで使用する肉を使用してもらうようにメーカーとクライアントを交えて協議を重ねました。その結果、肉の使用が決まり、年間で 60 万円の売り上げに繋がりました。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上