**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

2018年に新卒で株式会社〇〇に入社し、入社一年目より、新規事業プロジェクトに参加。2018年12月から、一部輸入品の購買権限をもらい、新規商材、新規得意先の開拓に着手。2020年現在、一昨年より着手した商材、新規得意先に根深く販路の形成に成功。これより、更なる事業拡大をしていくため、新しい商材の開発に着手している。

**■職務経歴**

□2018年04月～現在まで 株式会社〇〇

◆事業内容：食品の輸出入及び国内での販売。

◆資本金：〇〇万円 売上高：〇〇億円円 従業員数：〇〇名 未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年04月  ～  2020年3月まで | 神戸本社　水産事業部 水産2部1グループ |
| 【担当業務】  ・主に乾燥珍味(するめ、エイヒレ、調味小魚類)・農産物(ナッツ・ドライフルーツ類)の  提案型営業  ・お客様のニーズのヒアリング、新規商材・規格の提案、見積もりの作成、社内での折衝、  納品までの進行管理等  【営業スタイル】既存顧客20% 新規顧客80%  【担当地域】兵庫、大阪、名古屋  【取扱商品】水産物(するめ、エイヒレ、調味小魚類)  農産物(ナッツ、ドライフルーツ類)  【実績】  2019年度　売上9千万円　計画105%  【ポイント】  ・新規事業プロジェクト農産事業の新規販路形成では、私は初年度より販売戦略の策定と  新規商材(カシューナッツ)のインド現地に足を運び品物を見定め、調達から、国内での  販売を行ってまいりました。  ・カシューナッツの販売が全てが新規開拓の中、何度もお客様のもとへ足を運び、現地での  鮮度の高い情報を説明し、お客様の急な発注や対応にも一つ一つ対応することで信用信頼を  獲得し初年度で500万、次年度で3,000万の売上を計上。 |
| 部長以下4人 |

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年04月  ～  現在まで | 神戸本社　水産事業部　神戸水産部2グループ |
| 【担当業務】  ・主に乾燥珍味(するめ、エイヒレ、調味小魚、さきいか類)・農産物(ナッツ、ドライフルーツ)  等の提案型営業。他、メーカーとお客様をつなぎ、新規商品開発。  【営業スタイル】既存顧客60% 新規顧客40%  【担当地域】広島、岡山、兵庫、大阪、名古屋  【取扱商品】水産物(いか、小魚類)  農産物(ナッツ、ドライフルーツ類)  【実績】  2020年度　売上3億円　計画120%  【ポイント】  ・上記記載の農産事業の新規販路形成で、2020年度よりアーモンド、くるみ、  他ドライフルーツ類の販売も加えて行うようになり、カシューナッツ単体で5,600万、  アーモンド770万、くるみ980万、他ナッツ類340万、をお客様からの依頼を一つ一つ  対応し、塵も積もれば山となり計7,690万の実績を作りました。  ・今期の予測は、カシューナッツ6,300万、アーモンド4,600万、くるみ1,500万、  他ナッツ類400万の計上に向け、順調に商談を進めている。  【コロナ禍での対応】  ●コロナ禍の中、私は実績、計画を上回る為に、以下3点を強化してまいりました。  ・お客様とのコロナ禍以前の対面商談よりも密な電話商談、リモート商談の強化。  ・社内内部での、どこでどのような商品が動いているといった、商品動向情報の共有強化。  ・海外拠点との連絡を密に取り、海外現地からの情報収集の強化。 |
| 課長以下8人 主任 |

**■PCスキル**

Excel:四則演算、管理データ作成word:図表、グラフ挿入Power point:販促資料作成

**■自己PR**

業務上の目標は、前年売上実績の108%の実行、新規顧客の獲得です。また、業務上の目的は、会社で決まった、既存販路拡大と新規商材群における販路形成及び販路拡大です。

上記を叶えるため、以下を心がけました。

・既存得意先様においては、お客様のニーズに柔軟な対応をし、信頼を獲得しました。

・新規顧客様においては、その顧客様の急な対応や課題を解決することで、信用を獲得し、その後の商売へと繋げました。

・新規商材群での販売に関しては、自ら販促資料の作成、顧客様へ案内状況や案内した結果を明記した資料の作成をすることで、私だけでなく会社全体での仕事に貢献しました。

また、業務において大切にしていることは下記3点になります。

・大小問わず、お客様であることに代わりはないので、お客様に大小をつけないこと。

・包み隠さず、誠実に対応すること。

・困っている人がいれば、全力で助けること。

これらの取り組みの結果、今まで販売したことない商品をご成約いただいた時、金額の張る取引を成功した際に、喜びややりがいを感じます。

今後は、私だけでなく、全体を巻き込んで成長出来る人間になり、貴社の事業に貢献できるよう努力する所存です。

何卒よろしくお願いいたします。

以上