**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。入社後は新規開拓営業に従事し、ECサイト構築ソフト、セキュリティソフトを法人顧客に対して提案。その後、2009年12月、主にLED製品販売を行う株式会社▲▲に転職。入社後は、一貫して法人に対してLED製品販売を営業活動に従事。また百貨店やショッピングセンターなどの施設に対して、サイン設備のデザイン・プランニング～設計・施工までの一連の業務提案も行う。2014年からは主任に昇格し、自身の営業活動の他、部下の教育・育成にも携わる。そして2019年に係長に昇格。携わる主な製品群がLED製品からサイン設備製品に替わり、大手クライアントの開拓や拡販に従事。利益率を意識した高付加価値を生み出すソリューションを得意とし、昨年は年間予算目標120％を達成した。

**［職務経歴］**

■2009年12月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：11年10か月

◇事業内容：電子部品販売業、サイン＆ディスプレイ用LED部材販売・施工

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2009年12月～現在  | 法人営業部　第3営業部にて営業を担当法人企業に対して、LED製品販売を行う。また百貨店やショッピングセンターなどの施設に対して、サイン設備のデザイン・プランニング～設計・施工までの一連の業務提案も行う。【営業スタイル】新規営業　40％　　既存営業　60％　※新規開拓手法：展示会【取引顧客】不特定業界における中堅～大手企業　20社担当【取引商品】LED製品販売、サイン設備のデザイン・プランニング～設計・施工**◆営業実績**・2019年度：年間総売上 約6,200万円（予算達成率120％）利益率25%　昨対134％　・2018年度：年間総売上 約4,600万円（予算達成率103％）利益率28%　昨対109％・2017年度：年間総売上 約4,200万円（予算達成率105％）利益率25％　昨対120％**◆工夫した点**1）単なるモノ売りではない高付加価値を生み出すソリューション営業元々LEDの卸売をメインに行っている会社であったが、右から左に商品を流しているだけでは、薄利多売の商売になってしまうことから、利益率を意識した営業活動に取り組みました。その一環としてお客様が求めているニーズに対して様々な製品とサービスを組み合わせたソリューション提案を行っていました。結果、全社の平均利益率14％だったところ、自身の利益率は28％を超える生産性の高い成果を残すことができました。　2）営業ツール企画・提案 提案型営業にこだわり、また商社としての価値を生かせる部分として、ある部材同士を組み合わせ、単なる部品販売ではなくより付加価値の高い製品を生み出していく事にこだわりました。その中で、1アイテムですが特許認定を取得した製品開発に繋がり、総合病院や駅や商業施設にご採用頂きました。その他、お客様との信頼関係を構築する営業を心掛け、大型店舗のリピート受注に関わることができました。またオリジナル製品の為、高利益率での販売に繋がりました。3）後輩指導 2016年に同じチーム内1名の後輩指導を担当し、業績・指導力が認められ、係長に昇格致しました。異業種から転職してきた26歳の男性の教育を担当し、製品理解から営業同行、商談ロープレまで一から指導を行い、独り立ちするまで見届けました。（その指導した後輩が昨年主任に昇格し、会社の中核を担う人材となっています）現在も1名後輩の教育も行っています。 |

■2009年4月～2009年7月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：3ヶ月

◇事業内容：EC構築サイト、セキュリティソフト販売、ソリューションのコンサルティング

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2009年4月～2009年7月 | 法人営業部　営業3課にて営業を担当新規開拓営業を主に行い、EC構築サイト、セキュリティソフト販売に従事する。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ【ターゲット顧客】業界を問わない法人企業【取引商品】EC構築サイト、セキュリティソフト販売【荷電数】1日約70～100件【得たスキル】・新規開拓営業スキル・基本的な社会人マナー |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010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

 **[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、電気、建築業界、小売店、メーカーと多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、毎年の目標達成を実現。

**【３】 マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、

部下の抱える問題を早期に発見することができ、共に目標達成に貢献した。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。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