**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。新規営業を中心に複合機をメインの商材で扱い、営業としての基礎を学びました。株式会社▲▲では既存顧客への基幹業務ソフトの営業を納品作業まで一貫して行い、PC 周辺機器の知識を深めました。

**［職務経歴］**

■2017年4月 ～ 2019年4月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：システムインテグレーション事業

◇資本金：○○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 |
| 2017年4月  ～  2019年4月 | 神戸支店に配属  OA機器の新規顧客営業、及びフォロー営業に従事。  【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％　※新規開拓手法：飛込、テレアポ  【担当地域】〇〇エリア  【取引顧客】一般法人（約 400 社担当）  【取引商品】複合機、PC、オフィス用品全般  **◆営業実績**  ・2017 年 7 月～2018 年 6 月：営業新人レースにおいて新人敢闘賞(新人全体の約 4分の 1)入賞  ・配属直後に 2 ヶ月行われる新規取引開拓件数を競うレースにおいて新人 1 位の取引数を記録  **◆工夫した点**  新規取引も開拓しつつ、徐々に高額な取引をさせて頂けるようコンタクトをとり最終的に新人敢闘賞に入賞することができました。 |

■2019年7月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：自動車整備業向けパッケージソフトの販売

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年7月  ～  現在 | 営業推進部サクセス科に配属  自動車整備業用パッケージソフトの営業に従事。  【営業スタイル】新規営業　10％　　既存営業　90％  【取引顧客】自動車整備業の法人顧客　（約 30 社担当）  【取引商品】パッケージソフト、PC、サーバー  **◆営業実績**  ・2019 年 7 月～2020 年 3 月：粗利1200 万円（達成率：120%）  ※営業部で唯一の紹介なしでの新規顧客獲得(2 件)  **◆工夫した点**  ・商談前準備を徹底し、成約率を向上させること |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2013年8月取得）

・ITパスポート（2016年12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]**

**【新しい知識を取り入れる】**

私は仕事において、常に新しい知識を取り入れることを大事にしてきました。自分が新しい知識を取り入れることによって最終的に顧客の利益や業務の改善に繋がると考えているためです。新しい環境でも学ぶことに対して貪欲に主体的に行動することによって少しでも早く貢献出来るように精一杯精進する所存です。

**【顧客折衝能力】**

コストやトラブル、競合他社との比較等、シビアな環境の中で顧客と自社の調整をつけ、お互い納得する点に向けてコミュニケーション推進を行ってきました。ときには他社の方がコスト的に優れてる事もありましたが提案趣旨をわかりやすく説明し、何

度も訪問を重ね、お客様から信頼して頂くことで自分の提案を採用して頂くこともありました。

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