**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●●に入社。アパレルの法人営業職として約3年間従事しました。2社目として株式会社▲▲に入社。飲食店向けの広告営業に従事しました。現在、生命保険の個人向け営業として従事しています。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2018年5月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：ファッション・アパレル・アクセサリー(メーカー)

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2018年5月 | 法人営業を担当アパレルメーカーの営業職として、個人店～大手クライアント向け提案営業に従事。【営業スタイル】新規営業　40％　既存営業　60％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】関西近郊、四国【取引顧客】百貨店、及びアパレル専門店　約50社担当【取引商品】自社ブランドのアパレル**◆営業実績**・2017年度：年間総売上 約4,500万円（予算達成率105％）　**◆工夫した点**・取引先との信頼関係を気付くために、クイックレスポンスとスピード納品を徹底した。・取引先の売上を向上させるために、売り場レイアウトの提案を行なった。 |

■2018年6月～2018年11月　株式会社▲▲（契約社員）

◇事業内容：広告サービス

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年6月～2018年11月 | 神戸支社に勤務神戸を中心とした飲食店のオーナーへのコンサルティング営業に従事。【営業スタイル】新規営業　100％　　既存営業　0％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【取引顧客】飲食店【取引商品】広告媒体「▲▲」**◆営業実績**・2019 年 9 月度：新規契約件数全支社約 300 人中 1 位／目標達成率 150% **◆工夫した点**・3C分析とデータに基づいた提案 |

■2019年1月～現在　株式会社希△△（正社員）

◇事業内容：生命保険の代理店事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年1月～現在  | 生命保険の個人営業を担当生命保険代理店の営業職として、個人のお客様を中心に営業に従事。【営業スタイル】新規営業　70％　　既存営業　30％　※新規開拓手法：テレアポ、戸宅飛び込み営業【取引顧客】個人のお客様【取引商品】生命保険**◆営業実績**・2019 年 4 月度から現在まで月間予算の 105%達成を維持・新規商談は受注率100%**◆工夫した点**・ニーズ喚起をしてから提案を行なう |

**［資格］**

・FP 技能検定 3 級

・普通免許

**［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]**

**■対話力**

営業をするうえで「対話力」を大切にしています。対話によって、お客様の潜在的ニーズを引き出しています。ニーズを喚起してからの提案を徹底しているため、現職では新規商談受注率100%を継続しています。

よろしくお願い申し上げます。

以上