**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社をして6年間、業務用家具メーカーの営業職として従事してきました。電話対応や発注業務、見積書の作成、商品提案から別注商品の仕様検討、作図指示、納期や価格調整など幅広い業務を担当しております。客先訪問し物件打ち合わせや商品提案・情報収集や、納品に立ち合い現場指示やトラブル対応などの営業職としての経験も積んで参りました。

**■職務経歴**

□2015年04月～現在まで ●●株式会社

◆事業内容：自社ブランドの業務用家具製造・販売

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2015年4月  ～  現在 | 全国に拠点を置く代理店に対する業務用家具の法人営業に従事しておりました。  【営業スタイル】  法人営業  【担当地域】  全国  【取引顧客】  オカムラなどオフィスメーカー18 社程度  【取扱商品】  業務用家具  【実績】  ・別注品売上実績：部内の目標に対し 3 年連続 230%達成(2018-2020 年)  ・入社 3 年目で 20,000 千円を超える案件を 1 人で担当。  ・チーム全体の売上実績 132％達成（2020 年 3 月）  ・チームの目標に対し 144%達成（2020 年 3 月）  ・大口案件（1,000 千円以上）にてチームの売上目標に対し 35％を占める（2020 年 3 月）  【ポイント】  取引先の特性上、自社ブランド品だけでなく別注品の販売に注力しました。5 年前は簡単なサイズ・素材別注が主でしたが納品実績を積むごとに内容は複雑になり今では 0 から構造を考え完全な特注品を製作・販売しています。その割合は売上の 70％に達し 2020 年 3月には目標に対し過去最高の 144％を達成。他社が製作不可と判断した商品もあらゆる方法を検討し対応することで信頼関係を築いていきました。 |

■資格

・宅地建物取引主任者 (2012年10月)

・ファイナンシャルプランナー3級 (2013年6月)

**■自己ＰＲ**

・根気強さ

顧客の要望に対し0回答はしません。100%の実現が難しくてもあらゆる角度から提案を行います。一見すると的外れな提案も顧客側の考えが変化し要望と一致していくこともあります。必ず満足頂けるまで諦めずに向き合うことを大事にしています。

また、設計等専門的な知識を持たず入社した私は営業配属後すぐに別注品製作に携わりました。納品実績を積む度に上がっていく要求レベルに応えられるよう仕入先や先輩にしつこく質問をして知識と経験を身に付けていき、今では先輩や上司から相談を受けるまでに成長しました。

この根気強さから顧客との信頼関係が構築され「困ったときは●●さん」と頼りにして頂けるようになりました。未経験の職種であってもこの根気強さを武器に新しいことに挑戦していき自分の可能性を広げていきたいと考えています。

以上