**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。新人研修を経て、営業部に配属になりました。現在の業務では、タオル製品・寝装品等を法人顧客に対して提案。お客様の売上に貢献できるよう、業務に取り組んでおります。担当したお客様は卸・小売りをはじめネット事業にも通じているため、お客様に応じて誠実かつ柔軟な提案を心がけています。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：1年2ヶ月

◇事業内容：タオル製品並びに寝装品の企画・製造・卸販売業務、及び貿易業務

◇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4月～現在 | 営業部　営業第一課にて営業を担当近畿エリアを中心とした中小規模の法人顧客を約3社担当。担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、タオル製品・寝装品等の商品を提案。【営業スタイル】新規営業　0％　既存営業　100％　【担当地域】大阪、奈良【取引顧客】卸売商社、小売店等　（3社担当）【取引商品】タオル製品、雑貨類など自社商品**◆営業実績**・2020年3月度：売上 約100万円（前年対比110%）**◆工夫した点**若手社員と言うことで、誠実な対応を心掛けています。そうすることで、上司や先輩社員から引き継いだ取引先様から信頼を得られるようにしております。また、社内の些細な会話の中にも情報が溢れているため、耳を傾けるようにしています。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2017年9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]**

今までの少ない営業経験の中でも、若手ということで、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築することを大切にしております。その上で顧客の課題確認をし、それぞれが抱える課題に対して自身がもつ情報を組み合わせて提案していくことを心掛けております。そうすることで顧客の売上を上げ、自身の売上を伸ばすことができると考えているからです。

また、問題に直面した際には、上司や先輩に意見を伺うことで最善の策を思案し、解決方法を模索しています。反対に、自身の経験で上手くいったことや、得た情報などは課内や部内で共有するなどして、よりスムーズに営業活動が進むようにしております。現在、コロナの影響で商売が芳しくないお客様が多くいらっしゃいます。その為、現在何が市場で動いているのかといった現状のことだけではなく、今後を見据えた商談を行っております。

以上