**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、ダンス事業を展開する●●株式会社に新卒入社。既存取引先である専門店へのルート営業及び・新規開拓営業を9年経験。2017年度よりバレエ営業課チームの主任に就任し、部下10名のサポートやマネジメントも経験してまいりました。

**［職務経歴］**

■2011年4月～現在　●●株式会社（正社員・総合職）※在籍期間：9年5か月

◇事業内容：バレエ用品・アパレル用品・化粧品販売・スタジオ経営

◇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 |
| 2011年4月  ～  2020年2月 | バレエ営業部門に配属  営業課に配属。  【営業スタイル】新規営業 30％　既存営業 70％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ  【担当地域】神奈川県・東京都・静岡県・栃木県  【取引顧客】バレエ教室・ヨガ教室・バレエ団  【取引商品】バレエ用品・衣装・ヨガ用品  ［ブランド詳細］バレエ用品・  ［ブランド年商］100億円  ［販路］ダンス教室・バレエ団  ［人員構成］20名  ［担当業務内容］  ・200件の既存取引先の担当  ・新規取引先開拓のための月1～2回の出張（出張エリアは静岡・栃木）  ・取引先へのイベント提案  ・会社表彰　敢闘賞3回　社長賞2回  【実績】  上司よりコミュニケーション能力を評価して頂き一年目から静岡県全域と神奈川県一部エリアの担当を任される。  取引先との日々のやり取り商品特性等を学んだ後、初年度より個人の年間予算を達成  **⇒個人予算：30,000(千円) 　実績：31,920（千円）　達成率：106％**  3年目からは静岡県にある直営店舗の管理も任され、お店のミーティングにも定期的に参加し、アルバイトの方の管理や店舗での販売と営業での相乗効果が生まれ、店舗含めた予算を達成し同年、社長賞を獲得。  **⇒予算：120,000（千円）実績：130,000(千円)　達成率：108％**  4年目から売り上げのメインとなる神奈川エリアを担当、既存のお客様も大口での売り上げを安定的に受注できるように衣装の積極的なご提案や独自の安心発表会セットなどの企画。  5年目ではバレエ用品だけではなく会社としてヨガ用品・一般衣類なども提案し、チャコット＝バレエではないとお客様に認識して頂き、売上拡大を達成し敢闘賞を獲得。  **⇒予算：40,000(千円) 実績：42,990（千円）達成率：107％**  7年目からは営業主任として本社営業部に異動　お客様の担当の他後輩の育成も担当。  **⇒予算：45,000(千円) 実績：45,810（千円）達成率：101％**  8年目  **⇒予算：55,000(千円) 実績：53,710（千円）達成率：97％＊営業方針変化により、未達成** |
| 2020年3月  ～  現在 | 化粧品販売営業に異動  新型コロナウイルスの影響にてダンスジャンルの低迷を受けて、コスメ販売に会社として重点的に販売強化のため異動。  今までの営業スタイルとは異なる、ドラックストアやコスメ専門店・大型雑貨店などの卸での営業を担当  【営業スタイル】新規営業 20％　既存営業 80％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ  【担当地域】全国  【取引顧客】FC3件を含む計150店舗を担当  【取引商品】化粧品  ［ブランド詳細］30代後半～トレンドは意識しつつも、品質・価格に拘りを持つ女性をターゲット  ［ブランド年商］15億円  ［販路］ドラックストア、化粧品専門店、大型雑貨店  ［人員構成］10名  ［担当業務内容］  ・新商品・限定商品の提案  ・新規取引先開拓のための月2～3回の出張（出張エリアは全国）  ・取引先へのイベント提案  ・現在リブランディングに向けた準備等（初めてタレントを起用し交通広告などを開催） |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年4月取得）バレエ営業時は毎月約500～1000キロ運転

**［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】新規開拓業務**

新卒入社後すぐに上司よりコミュニケーション能力を評価頂き、1年目から営業職として1人でエリアを任されておりました。非常にアンニュイな世界で、お客様はバレエダンサー出身の方がほとんどで非常に独特な感性をお持ちの方、個性の強い方を相手に営業してまいりました。お客様は踊りに関してはプロですが、経営に関しては素人の方が多かったので、まずは信頼関係構築に努め、教室にとっても利益となるようなご提案をしてまいりました。最初はわからないことばかりでしたが、その時にどんな些細なことでも対応することの大事さを学びました。小さな取引先でも発表会では数百万の金額が動きます。弊社を普段利用されていないお客様に対しては何度も電話や直接訪問のアプローチをして、公演が無事に終了すると「○○が担当だから発注した」という声をいただけました。そのように信頼関係を築けたお客様は、担当エリアを外れてからも担当の継続を希望していただくことも多く、長く取引を続けさせてもらうことが出来ました。

狭い世界ではありますが、細かいサービスの提案やお客様の感情を読み解く能力は本年から異動になりましたコスメ営業でも通用しております。

**【２】提案型営業**

ダンス部門では寡占化している弊社なので新しいことをすることが非常に苦手でした。しかし、お客様には新しいことを提案し続けられる営業マンでありたい気持ちが強く、発表会で使う用品を一目見ただけでわかる用紙を作成し、衣装作成の専門家を取引先に連れていきお客様の細かなニーズにも対応してまいりました。その結果、毎年高額な衣装受注を獲得することに繋がりました。衣装部を直接、取引先に合わせる文化が当時はなく、取引様にも高い満足感と衣装部からも直接お話ができてよかったと評価をして頂きました。

都市部では会社行事としてフェア・イベントを開催しておりましたが地方での開催はなかったので、自ら会場を押さえ商品手配、DM手配などを行い成功させてきました。

コスメ営業でも短い期間ではありますが、バイヤー様には相談しやすく、以前よりも発注数が増えているとの声も頂いております。

新しい環境でも与えられたことをただこなしていくだけではなく、常に変化する顧客のニーズを読み取り精進していきたいと思っております。何卒宜しくお願い致します。

以上