**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

一社目は住宅設備商社にて、顧客様商品の配送を中心に倉庫内整理、在庫発注をし、二年目より先輩社員の顧客様を数件引き継ぎ、営業見習いとして活動しておりました。その後、専門学校で学び直し、●● 表参道店に二年間在籍。ブライダルを含むレディースオリジナルジュエリーの販売を経験しました。所属店舗はブランドを象徴するフラッグシップストアとして○○の路面に店舗を構えておりました。

**［職務経歴］**

■2019年4月　～　2021年4月　　株式会社●●

◇事業内容：オリジナルジュエリー販売　◇資本金：○○万円　　　◇社員数：○○名　　◇設立：○○年

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  　～  2021年4月 | 【営業スタイル】：反響営業（店舗販売）  【配属エリア】：表参道エリア  【取引顧客】： 若年層の一般個人、富裕層  【取引商品】： オリジナルジュエリー  ◆主な営業実績 　（月間売上目標150万円・店舗平均達成率80%）  ・2019年度　売上達成率80%  ・2020年度　売上達成率70%　※2020年はコロナウィルスの影響で店舗の閉鎖期間あり  ◆工夫した点  同じダイヤモンドでも純度や大きさ、透明度など様々な要因で価格が変動する商材であった為、売り手側と買い手側に大きな情報格差がありました。その中で、受け手に理解されやすい言葉選びを心掛け、適切に案内することを心掛けました。男性や親子の客様から指名でリピートをもらうことにも繋がりました。 |

■2015年4月　～　2017年3月　　▲▲株式会社

◇事業内容：住宅設備機器総合卸売商社

◇資本金：○○万円（グループ全体 ○億○○万円）　◇社員数：○○名（グループ全体○○名）　◇設立：○○年○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  　～  2017年3月 | 【営業スタイル】： 既存営業（配送営業）  【取引顧客】： 地場の工務店、ハウスメーカー  【取引商品】： 住宅設備（キッチン、空調、トイレ、洗面台）  ◆主な営業実績  ・2016年度　売上実績　約300万円  ◆工夫した点  情報の提供頻度を高くし、スピーディーな行動を行っていました。当時は、商品知識やお客様の担当数も少なかったため、少ないお客様により満足度の高い関係性を構築する必要がありました。その中で、キャンペーンや季節の挨拶、新商品の情報など、細かに伝えることでお客様にメリットを感じてもらえるような行動を徹底していました。 |

**[自己ＰＲ]**

相手のニーズを第一に考え、信頼を獲得していく力があります。 「私が相手に何を与えたいかよりも、相手が何を求めているのかを一番に考え、応じること」を大切にしています。私がお勧めしたい商品を提案するよりも、お客様のことを知る努力を重ねてから、商品を提案して参りました。結果、徐々に信頼を頂け、商品を購入頂いたり、顧客になっていただくことができました。 　今までいた業界とは異なりますが、さらに多くの経験を積み、自らの目標をさらに高く持てるよう努力する所存です。

以上