**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

高校を卒業後、株式会社●●に入社。建築資材を取り扱う商社にて配送業務を担当しました。入社4年目からは法人営業を担当し、

既存の工務店に対して建築資材の提案を行いました。また、テレアポからの新規開拓営業も経験しております。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：住宅建築資材流通事業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2016年3月 | 配送業務に従事  入社後は主に配送スタッフとして、お客様先への納品業務を中心に担当しました。  【担当業務】  ・商品の配送業務  ・在庫管理業務  ・その他サポート業務  **◆工夫した点**  先輩社員の大切なお客様先への配送を担当しておりましたので、間違いや失礼がないよう、常に細心の注意  を払いながら仕事に取り組んでおりました。また、配送を通じて深い商品知識を身につけることが出来ました。 |
| 2016年4月  ～  現在 | 営業部に異動　営業職として従事  異動後は法人営業職として、工務店に対する住宅設備、建築資材の提案を行いました。  【営業スタイル】 既存営業　80％　新規営業　20％（テレアポによる開拓が中心）  【取引顧客】 建設会社、工務店、リフォーム工事業者、建築士事務所など　約40社担当  【担当エリア】 大阪府内  【取引商品】 窓サッシ、エクステリア類（カーポート等の外構工事商品）  **◆実績**  ・2017年度：売上目標　1億1,760万円／売上実績　1億1,810万円（達成率　100.4％）  ・2018年度：売上目標　1億3,472万円／売上実績　1億1,463万円（達成率　85.1％）  **◆ポイント**  住宅設備や建築資材を取り扱っている会社は他にもたくさんあり、その中で勝ち抜いていかないといけない  状況でした。そのため、競合他社との差別化を図るため、定期的に顧客先を訪問して打ち合わせを重ねたり、  実際の施工現場を見学しに行き、その上で必要となる商品の選定、提案を行うなど、信頼関係構築に注力  しました。その結果、何かあった際に真っ先にお声がけいただけるような関係を築くことができ、売上増大に  繋げることが出来ました。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（2013年3月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

高校を卒業してから約7年に渡り、建築資材を取り扱う商社にて経験を積んでまいりました。最初の3年間は配送業務に携わりながら、

お客様の特性や商品知識を学ばせていただき、4年目以降は営業職としてお客様に商品の提案を行いました。持ち前のフットワークを

活かし、お客様先に頻繁に訪問して関係構築を行うと共に、特には施工現場に顔を出し、どんな商品がマッチするか確認を行った上で、

的確な提案を行うようにしました。その結果、競合他社に負けない関係構築が行うことができ、何かあった際に声をかけていただけるように

なりました。

現職での営業経験を活かし、今後も営業としてキャリア形成を行い、成長していきたいと考えております。そして早期の段階で貴社に

貢献できる人材になりたいです。それではご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上