**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要①］**

工業用の温度計及びヒーターを大手重電メーカー様や標準既製品などを取り扱う小売店様まで幅広くご提案しておりました。

商談相手は技術職及び設計担当者がほとんどであり、高いレベルの要求にも応えるべく顧客のニーズをしっかりと読み取って把握し

社内的にも共有を深めた上で受注から納品まで一貫してスムーズに終えられるよう心がけておりました。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2015年7月　●●株式会社（正社員）

●事業内容：工業用温度計及びヒーターの製造販売

●資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：JASDAQ上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  2015年7月 | ●●支店営業部　第一グループにて営業を担当  東京都および神奈川県、千葉県を中心とした法人顧客を約10社担当。担当エリア内の  既存顧客フォローを中心に、お問い合わせを頂いた企業様向けへの商品提案。  【営業スタイル】　新規営業　10％　　既存営業　90％  【担当地域】　東京都および神奈川県、千葉県  【取引顧客】　一部の大手重電メーカー(上場企業)もしくは50～100名規模の中小企業等　約10社担当  【取引商品】　工業用の温度計、ヒーター（標準既製品もしくは企業ごとのオーダーメイド品）  **◆工夫した点**  営業活動時、顧客からの要求を聞き漏らさないようしっかりと把握し持ち帰り、正しい情報を社内に共有、  まずは顧客と自社における認識のミスマッチが無いように、またできる限り顧客の要求に応えられるような  社内的な関係各所への調整活動ができるよう心がけておりました。 |
| 2015年7月 | 一身上の都合より退職 |

**［職務概要②］**

芸能系出版物を中心に発行する総合出版社として、写真集及び実用書等の発売時に伴う発売記念イベント(握手会、

トークショーなど)の企画、会場選定、日程調整、イベント当日の対会場への窓口対応及びお客様対応などを行う部署にて、

主にイベントを開催できる設備を持った書店向けに営業活動を行っております。また、東京都内では神保町及び千葉県、

北関東(群馬県、栃木県、茨城県3県)などのチェーン書店、および単店を中心に販売促進活動を並行して行っております。

殊更イベント業務に関してはとにかくスピード感を意識した業務にて、1冊でも多い商品の実売UPを目的に企画立案から

一日でも早いイベント告知及び発券ができるよう心がけておりました。

■2015年11月～現在　株式会社▲▲（2015年11月～2019年9月：契約社員　2019年10月～現在：正社員）

●事業内容：書籍、雑誌、写真集の出版ならびに販売

●資本金及び売上高：非上場のため非公開　従業員数：70名　設立：1979年11月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年11月  ～  2019年8月 | 営業部　販売促進第三課に所属  写真集及び実用書等の発売時に伴う発売記念イベント(握手会、トークショーなど)の企画、会場選定、  日程調整、イベント当日の対会場への窓口対応及びお客様対応までのイベント業務ならびに東京都の  一部エリア(神保町、秋葉原など)、千葉県、北関東三県(群馬県、栃木県、茨城県)を中心とした  地方の中小規模チェーン書店、個別店舗へ向けての販売促進活動。  【営業スタイル】　新規営業(チェーン、地域担当当初)　30％　　既存営業　70％  【取引顧客】　担当チェーン店数4店舗担当、イベント実施可能書店全国10～20店舗程度  【取引商品】　自社発行の書籍、雑誌、写真集  **◆実績**  年間イベント件数：120件以上(2018年度)  **◆工夫した点**  イベント業務に関しては商品担当の編集とイベント会場が持つ各々の認識の違いを埋めるための双方への  取り持ち、受注期間を1日でも多く取るために少しでも早い告知発券を実施するための編集及び書店双方への  スピード感を重視した情報共有の徹底を心がけておりました。  特に2018年度は年間売り上げ総合目標12憶円のうち約25%の約3億円をイベントで計上した実績があり、  その全てのイベントにおいて企画立ち上げからイベント当日を無事終了させるまでの対応を行いました。  ▲▲発行書籍の初版部数におけるイベント部数(イベント実施を見込む場合)での売り上げ比率は  おおよそ10～15%程度であり、大幅な実績向上に貢献いたしました。  書店への促進活動に関しては、各書店のPOSデータのチェック、担当者の特徴をとらえながら、  それぞれに適切な書籍の提案ができるよう心がけ、特に書店員との良好な関係構築のため定期的な訪問を  欠かすことなく行い、こちらからの商品提案はもとより、書店からの要求にできる限り応えることを第一に  営業活動を行っておりました。 |
| 2019年9月  ～  現在 | 営業部　販売促進第二課に所属  販売促進第三課での業務にプラスし、一部の写真集編集部が担当する写真集の商品担当として  初版部数や販売施策を編集及び書店と検討、新刊案内やPOP作成、特典発注などを管理し、  重版決定までトータル的に自らが担当する書籍の販売促進を行っております。  **◆工夫した点**  第三課以上に商品に対しての認識を深めるため、他社類書の実績調査及び書店での商品展開状況の  把握など商品の担当として部数決定から販促の方法まで最善手を取ることができるよう心がけております。 |

**[自己ＰＲ]**

**【１】素早い提案、連絡、先回りを欠かさない業務スタイル**

イベントの開催にあたり、会場の確定やイベントの内容等の事前想定等をあらかじめ用意し、実際に編集から依頼が来る前に

開催場所の書店担当に話を通しておく、また、編集(場合によっては芸能事務所)と書店の要求をバランスが良い形で調整、

取捨選択をして双方にとってベストなイベントを実施できるように間をうまく取り持ち、常に各所の情報共有を統一させるよう心がけるなど、

「企画から開催まで一貫して円滑したイベント」となるような業務スタイル、営業スタイルを確立しました。

**【２】 先を見据えた行動計画**

イベント業務及び担当書籍の管理にあたり、常に発売日、イベント日を基準とした事前準備等が必須であり、予め余裕を持った

スケジュールをガッチリ組み立てた上で日々の業務に取り組みました。結果、ある程度のイレギュラーがあった場合でも問題なく

対応してきました。

**【３】 関係各所への細やかな心配り**

書店への販売促進にとどまらず、イベント時などはタレント本人ひいては事務所等への対応も必要になります。書店が準備していない

備品(おしぼり、飲み物、軽食等)を先回り用意するなど、通常業務時でも「こうしたら相手が助かるだろう、喜ぶだろう」ということを

常に念頭に置いて業務を行ってきました。今後、顧客及び社内の人間への折衝に関しても生かしていける経験と自負しております。

今までやや特殊な業務を担当しておりましたが、常に他者を第一に考えるよう努力してまいりました。現職での経験を活かし、

貴社において長く貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上