**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■**職務要約**

短期大学を卒業後、株式会社●●に新卒入社。

多種多様な印刷物の提案から受注、現場に仕事を流すまでの仕事を行い、

担当顧客は様々な業界で現在約90社の法人顧客を対応しております。

営業配属1年目の頃は年間通算目標をクリアし、同期内での新規顧客獲得社数（24社）は1位となっております。

|  |
| --- |
| ■**職務経歴**□2017年4月〜現在　株式会社●●◆事業内容：印刷から納品までの一括管理。紙媒体メインのオンラインショップの展開。 ◆資本金：○○万円　売上高：○○万円　従業員数：○○名　非上場 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月　〜2018年5月 | 本社営業事務 |
| 一年間、営業同行と同時に営業が取ってきた案件の手配を行いました。デザインから印刷・配送までの流れを学び、現場への交渉や自社工場・協力会社への仕事を流すまでを行いました。営業同行では全営業と同行を行い、様々な営業手法・案件の聞き込み方を学びました。 |
| ♦︎工夫した点見積もり作成時には営業によってフォーマット作成が違い、一人一人の過去見積もりなどを見返し、その営業に合わせたフォーマットでの作成を心がけました。営業同行時には自分ならどのように返答するかを常に考えながら活動いたしました。その結果、新規訪問時に話すレパートリーが増えていったと感じております。 |
| 2018年5月　〜現在 | 本社営業 |
| 中小企業・上場企業をメインに新規顧客獲得・既存顧客の拡販をメインに行いました。【営業スタイル】新規開拓70％　既存顧客30%（テレアポを行い新規顧客の獲得を行いました。）【担当地域】東京都23区がメイン、千葉、神奈川のお客様なども担当【取引顧客】約90社【取引商品】多種多様な印刷物、ノベルティ商品、ディスプレイ商品【営業実績】2018年度：年間予算600万円　実績：約1000万円　予算達成率：167％　　　　　　※過去5年以内に入社した営業の初年度実績：30名中4位　　　　　 2019年度：年間予算3000万円　実績：約3900万円　予算達成率：130％　　　　　　※同期12名中1位　 |
| ♦︎工夫した点新規顧客の開拓業務に注力し、営業実績を残してきました。新規企業を開拓するにあたり、関連会社や協力会社が多い企業をターゲットとし、一度案件を獲得することができたらその企業から関連会社や協力会社をご紹介いただくスタンスで開拓を続けました。その結果、開拓にかかる時間的コストを大幅に削減し、行動量を担保、売上獲得に繋げることができました。また効率よく売上を伸ばすことを一番に考え、新規・既存顧客の拡販に努めておりました。サンプル取り寄せや請求書の手渡しなど些細なことでも必ず顔を出すように心がけ、お客様との関係構築に取り組みました。 |

■**活かせる経験・知識・技術**

新規顧客の獲得・既存顧客の拡販

レスポンスの早さとお客様との壁取りが私の武器だと思っております。

お客様に寄り添い、より良い商品を生み出すための提案などを行なっておりました。

■**資格**

・簿記検定(全経3級)

・普通自動車免許第一種

■**自己ＰＲ**

新規顧客開拓をメインとしており、効率よく売上を伸ばすことを意識して活動しておりました。

新規活動の際にはどのような業種にもアクションをかけることが可能だった為、下記3つの項目をクリアした中で、アクションを起こしました。

1.定期的に印刷需要がある会社　2.関連会社が多い会社　3.協力会社が多い会社

この3つの項目をクリアした中で、イベント業界に着目しターゲット顧客に選定しました。

ターゲット顧客の会社はお客様ファーストを心がけていた為、

即レスポンスを意識してお客様にあった商材などをこまめに手持ちするようにしておりました。

活動を続ける内にキーマンとなり得る担当者を見つけることが出来、

その方を軸に関連会社様や協力会社様を複数ご紹介していただきました。

結果として約半年程の期間で6社のお客様紹介　合計600万円程の売上を作ることが出来ました。

この事例は現職では評価されることとなり、営業としての自信にも繋がった事例となります。

現職では幅広い業界を担当し、お客様に合わせて常に考えて行動してきました。

今までの経験を生かし貴社においても即戦力となれるように貢献して行きたいと考えております。

何卒よろしくお願い申し上げます。

以上