**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、株式会社●●に入社。住宅設備機器のルート営業として従事。その後、▲▲株式会社にてアルミサッシのルート営業として従事。その後、〇〇株式会社にて、家電量販店への販売促進業務に従事。その後、△△株式会社にて、工業用ゴムの新規開拓営業として従事。その後、事務職として約2年間従事して、現在に至る。

**［職務経歴］**

■2008年4月～2011年3月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：住宅設備機器の卸売

◇資本金：〇〇億〇〇万円　売上高：〇〇億円　従業員数：〇〇名　設立：〇〇年〇〇月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2008年4月  ～  2011年3月 | 工務店へのルート営業  【営業スタイル】新規営業　0％　既存営業　100％  【担当地域】東京都  【取引顧客】設備屋、工務店　15社担当  【取引商品】住宅設備機器  **◆営業実績**  ・年間予算4,800万円を在籍中はすべて達成 |

■2011年8月～2014年3月　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：住宅用及びビル用建材の製造・販売及び加工

◇資本金：〇〇万円　従業員数：〇〇名　設立：〇〇年〇〇月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年8月  ～  2014年3月 | 工務店へのルート営業  【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％  【担当地域】千葉県  【取引顧客】工務店　30社担当  【取引商品】アルミサッシ  【業務内容】  ・定期訪問  ・見積書作成  ・現場での採寸及び打合せ  ・新規開拓 |

■2014年4月～2016年3月　〇〇株式会社（契約社員）

◇事業内容：企業の営業・販売部門のアウトソーシング事業

◇資本金：〇〇万円　従業員数：〇〇名　設立：〇〇年〇〇月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  2016年3月 | 家電量販店へのルート営業  【営業スタイル】新規営業　0％　既存営業　100％  【担当地域】東京都、千葉県  【取引顧客】家電量販店　15店舗担当し、販売促進を行なう  【取引商品】日本HP社のPC,プリンター、インク  **【業務内容】**  ・売場清掃  ・担当者との関係構築  ・担当者へのセールスポイントの訴求 |

■2016年4月～2018年3月　△△株式会社（正社員）

◇事業内容：工業用シール材を卸売

◇資本金：〇〇万円　従業員数：〇〇名　設立：〇〇年〇〇月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2018年3月 | 工業用ゴム、真空部品の新規開拓営業  【営業スタイル】新規営業　100％　既存営業　0％  【担当地域】全国  【取引顧客】油圧機器メーカー、流体機器メーカーなど  【取引商品】Oリング、真空部品、その他シール材など  【業務内容】  ・新規客リストの作成  ・テレアポ  ・見積書作成  ・会社概要説明  ・飛び込み営業  **◆営業実績**  **・**入社後3ヵ月で新規受注 |

■2018年5月～2020年3月　□□株式会社(派遣先：□□株式会社)（派遣社員）

◇事業内容：人材派遣業

◇資本金：〇〇万円　従業員数：〇〇名　設立：〇〇年〇〇月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年5月  ～  2020年3月 | 一般事務  【業務内容】  ・電話応対  ・社内ソフトからデータを抽出しエクセルに保存、  ・NTT基地局内点検  ・NTT基地局外点検  ・点検報告書作成、  ・基地局外点検に関わる警察署への提出資料作成 |

■2020年4月～2020年6月　株式会社□□（正社員）

◇事業内容：化粧品□□

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年4月  ～  2020年6月 | 一般事務  【業務内容】  ・自社ECサイト管理  ・受注情報  ・発送情報の連絡業務  ・発注書・請求書作成  ・化粧品製造販売許可申請書作成  ・出荷業務  ・その他庶務 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが業務上で一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**■粘り強い営業スタイル**

お客様に対して粘り強く営業活動をすることができます。前任が連絡をしていなかった休眠顧客に対して、週2～3回名刺を置きに先方へ通い続けました。結果、先方から連絡を頂き、商談につなげることが出来ました。左記のようなことを始めとして、粘り強い営業スタイルが持ち味です。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献

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