**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●に入社。店舗のセールスプロモーション事業を展開する会社にて、クライアント先常駐型で個人向け

通信機器の接客販売業務を担当しました。また、携帯電話の販売だけではなく、ネット回線やアクセサリ、セキュリティソフト、クレジットカードの

新規会員獲得に向けた営業も並行して行い、店舗目標予算達成に向けてチームで一丸となって取り組みました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：セールスプロモーション、オペレーションアウトソーシング、コンサルティング、テクノロジーソリューション

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～現在 | 中日本営業本部 ●●支店 営業1課に配属　営業職として従事入社後は営業担当として、クライアント先に常駐して個人向け通信機器の提案営業を担当しました。【常駐先】●●電機●●本店【担当製品】 ドコモ社製品（携帯電話、スマートフォン、ネット回線、アクセサリ）、セキュリティソフト、クレジットカード【担当顧客】 来店される個人のお客様【担当業務】・お客様への接客対応および商品のご提案・在庫管理業務・後輩社員への指導　など**◆実績**・毎年携帯電話の販売台数600台を目標にし、コンスタントに達成（チームで目標予算を追っております）**◆ポイント** ドコモ社製品を中心に取扱っており、携帯電話やスマートフォンの販売だけではなく、ネット回線やアクセサリ類の販売も重要視しておりました。そのため、ご来店されたお客様にはまずご用件をお聞きし、その際にお悩みなどを詳しくヒアリング、そして顕在ニーズだけでなく潜在ニーズまでを引き出し、＋αの提案を行うことを大切にしておりました。そうすることにより、お客様の根本的な課題解決を行えると共に、ネット回線やアクセサリ、セキュリティソフトなどの製品をセット販売することもでき、店舗売上に貢献することが出来ました。また、クレジットカードの新規会員獲得においても、ご来店いただいたお客様に積極的にお声がけを行い、1件でも多く獲得できるように努力致しました。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

**［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］**

現職では個人向け営業として、店舗での接客販売を行っております。その中で成果を残せるよう、試行錯誤しながら業務に取り組んできました。この経験を活かし、今後は法人営業にチャレンジしたいと考えております。法人相手の営業は未経験となりますが、早期の段階で結果を残せるよう、日々努力していきたいと思います。どうぞご検討の程、宜しくお願い致します。

以上