**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社をして3年間、旅館ホテル商事部の営業職として、旅館・ホテル向け提案営業に従事して参りました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。現在は、課題解決型営業で顧客へのニーズに対して独自の視点からの提案にて実績拡大を行っております。営業実績としては、2017年度売上達成率120.5%(年間新人賞受賞)、2018年度年度売上達成率122%(達成率優秀賞受賞)と、入社以来継続して達成をしております。

**■職務経歴**

□2017年4月～現在　株式会社●●

◆事業内容：旅館ホテル商事、旅館関連商事など

◆資本金：○○百万円　売上高：○○百万円（2019年）　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年5月　～2019年9月 | ●●営業所 |
| ビジネス、シティ大手ホテル・スポーツ施設・不動産等へ提案営業を行う。【営業スタイル】新規開拓20％ 既存顧客80％【担当地域】●●県●●市内、●●市、●●市、●●市【取引顧客】担当社数107社【実績】2017年度：売上1億2千万円　達成率：120.5％　※年間新人賞を獲得　　　　2018年度：売上3億1千万円　達成率：122.0％　※達成率優秀賞獲得【ポイント】複数担当企業の中でA～Dにセグメント分けをして訪問頻度を調節。無駄な時間の排除を徹底し業務効率化を測る。顧客100件以上を抱え、新規開拓・開業案件を年間約10件開拓し年間予算達成率120%をコンスタントに達成。ホテル備品などの装備品推進担当者として箇所装備品数値を年間10%引き上げ箇所予算達成に貢献した。 |
| ●●営業所員13名 |

**■活かせる経験・知識・技術**

【１】企画提案力

営業活動の中ではただ物を売るのではなく、課題解決を行う事を心掛けておりました。ヒアリング～市場調査～ニーズ特定〜課題解決手法の提案といった一連の流れを実施して参りました。その中でも課題特定の為のヒアリングに注力することで、顧客が認識していない潜在的なニーズを探り当て、提案に生かしてきました。

【２】組織対応力

　大手顧客を中心に、自分自身の個人的な営業活動だけではなく、顧客に提供出来る価値を最大化する為に上司や取引先業者と同行を重ねることで、組織一体となって課題解決にあたっております。また、大きな提案の際にはプレゼンを磨くだけではなく組織として取り組む姿勢や私たちだからできるという付加価値を示すことで、顧客からの信頼も勝ち得ることが出来たと考えております。

【３】コミュニケーション力

常に５つのアンテナ（俯瞰・共感・論理・サービス精神・尊重）を立て「気配りに始まり気配りに終わる」ことを大切にしております。会社内・顧客（外国人含め）・取引先業者に対して元気良く笑顔を絶やさず私とお話しする際、相手がお話をして気持ちよくなってもらえることや強い信頼を抱いて頂ける事を頭に入れて日々行動しております。

**■資格**

・普通自動車免許（2013年1月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

市場として競合他社とのシェア争いが過熱する中、他社が既に案件を獲得していた大手ホテルチェーンへの歯ブラシの案件切替に成功致しました。当該顧客は全国に50店舗を展開しており、平均客室数200室という大規模な見込み顧客でした。

度重なるヒアリング及び市場調査により、顧客の抱える課題が『経費削減』『外国籍客の集客』であることを特定致しました。歯ブラシの形状規格の違いが要因であることを特定し、1本20円の平行形状規格歯ブラシから1本15円のウェーブ形状規格歯ブラシをご提案した結果、受注に成功致しました。結果、顧客の運営する50店舗トータルで考えた際には年間547,500,000円の経費削減見込みとなりました。また、外国籍客の集客においても集客数拡大の予兆が見え始めております。当社の売上としては、1,642,500,000円となり、2017年同期内30名の中で予算達成率において年間新人賞獲得(達成率120.5%)。
今後もただ物を売るだけの営業ではなく、顧客の本質的な課題に向き合った課題解決型の営業を行って参る所存でございます。

以上