**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（現：〇〇株式会社）に入社。個人営業に従事。その後、株式会社▲▲に入社。通信回線の法人営業に従事。その後、△△株式会社に入社。卸・小売業への法人営業に従事し、現在に至る。

**［職務経歴］**

■2014年7月～現在　△△株式会社（正社員）

◇事業内容：梅酒の製造・販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年7月～2016年12月 | 大阪支店　販売課に配属卸・小売業を中心に自社商品の新規商品、既存商品の採用提案に従事【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　【担当地域】大阪府全般・奈良全般【取引顧客】卸9社、小売業25社【取引商品】自社商品である梅酒**◆営業実績**・2014年度　年間総売上　約17000万円　昨年対比97% ・2015年度　年間総売上　約21000万円　昨年対比98%　・2016年度　年間総売上　約25000万円　昨年対比110.6%　社員35名中3位(優秀営業業受賞) |
| 2017年1月～2018年1月 | 東京支店　販売課に転勤　主任に昇格【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　【担当地域】首都圏、都下エリアを担当【取引顧客】8社を担当（国内最大手広域量販を担当）【取引商品】自社商品である梅酒**◆営業実績**・2017年 1～12月 年間累計:昨年対比117.8% 全営業トップ 最優秀営業賞獲得 |
| 2018年2月～2018年12月 | 大阪支店 販売課に異動【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　【担当地域】大阪エリア一部、京都エリア全域を担当【取引顧客】卸9社 、卸から付随する小売業約35社を担当【取引商品】自社商品である梅酒**◆営業実績**・1月～12月　 年間累計102.3% |
| 2019年1月～現在 | 大阪支店 販売課【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　【担当地域】大阪エリア一部、奈良エリア一部、京都エリア全域を担当【取引顧客】卸17社 、卸から付随する小売業約60社を担当【取引商品】自社商品である梅酒**◆営業実績**・2019年１月～12月　 年間累計106.4%　・2020年1月～3月　　 年間累計105.0%【トピック】2018年大阪支店に着任後、ほぼ全ての担当チェーンの実績を年間120%台に伸長。 2019年2月、担当先の大手企業のカテゴリーリーダーに指名される。　　　　　　　棚割り、新規商品の改廃等をそれまでのビールメーカーから奪取。2019年10月末時点において、当該企業実績が昨年同月比150%に大きく伸張。2019年10月現在も、昨年から継続してほぼ全ての担当企業の実績を120%ほどの伸長を継続。2019年の最終着地としてほぼすべての担当量販店を110%以上に伸張。 |

■2011年7月～2014年6月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：・ケーブルテレビ局の統括運営を通じた有線テレビジョン放送事業及び電気通信事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年7月～2014年6月 | 法人営業部にて営業を担当法人営業に従事【営業スタイル】新規営業　10％　　既存営業　90％【取引顧客】集合住宅保有のオーナー様約2,000名【取引商品】CATV、NET、PHONEのサービス提供**◆営業実績**・11カ月連続契約目標を達成（目標15棟、達成率103%）**◆ポイント**地上デジタル放送への切り替えが完了し、集合住宅は付加価値トレンドへ本格的に移行。空室率上昇、家賃収入減少の課題を抱えるマンションオーナー様に所有物件の付加価値を高める設備導入を提案。CATV、NETサービス導入により他物件との差別化を図り、家賃収入減少の抑止、導入済物件の効果を丁寧に説明。継続的なアプローチによる関係構築と適切なタイミングでのプレゼンテーションによりオーナー様に設備導入の承諾を獲得。受注して関係性を終わるのではなく、さらに訪問を重ね現状の経営課題、解決策をアドバイス。 |

■2008年4月～2011年4月　●●株式会社（現：〇〇株式会社）（正社員）

◇事業内容：金融商品取引業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2008年4月～2011年4月 | 営業を担当法人営業、個人営業の両方に従事【営業スタイル】新規営業　40％　　既存営業　60％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業【取引顧客】法人顧客、個人顧客【取引商品】金融商品全般**◆営業実績**・2008年度：同期入社の中で、新規開拓顧客数最多（目標額50万円　目標達成率105%）・2009年度：半年間で部署一番の開拓数（17件）と預かり資産（約5000万）の導入・2010年度：月間収益目標額を達成（目標額100万円　達成率103%）**◆ポイント**・1日100件以上の飛び込み・預かり資産の増加・新規資金の継続的な導入・引き継ぎ客への巻紙送付・信頼関係の早期構築 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2008年11月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】関係構築力**

既存顧客との引き継ぎ後は必ず毛筆による礼状を送付します。

直筆で送ることで、他社や前任との違いとインパクトを残し、その後の折衝、商談もスムーズに進めることができます。

**【２】 担当先毎の最適な提案力**

企業ごとで違ってくる売り場での課題等を自分なりに考え、商談時に提案します。

通り一辺倒の提案ではなく、新規・既存商品をいかに売り場に貢献できるかを訴え、信頼を得ます。

 **[成功事例]**

大阪支店在籍時代、関西最大手のリージョナルチェーン店を担当しました。

過去の担当者はあまり入り込めていなかった企業でありましが、地道な提案と棚全体の構成から、何が必要で何が不必要かを真剣に伝え、自社商品・他社商品問わずお店のためのご提案をし続けました。

結果、担当した２年間で売り上げ規模を1.5倍に引き上げ、大手ビールメーカーの商品との棚構成比も上回りました。

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