**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

●●大学を卒業後、名古屋、高知、広島で5年営業を経験しその後、東京にてカスタマーサポート、社員からの問い合わせ対応、資料作成業務に注力して参りました。色々な所を経験するなかでどの環境にも迅速に対応するために、周りとコミュニケーションを取り自分の仕事のしやすい環境を作くることを心掛けてきました。

**■職務経歴**

**株式会社 ●●**（2012年4月～現在）

　事業内容：歯科医療機器・材料・コンピュータなどの開発、販売及び輸入、歯科診療所の開業/経営に関する企画・調査などの総合コンサルティング

　資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2012年4月  　～  2012年7月 | 座学研修および先輩社員とのOJT総務人事研修  ・ビジネスマナー研修  ・歯科治療・歯科業界に関する研修  ・医療機器の修理研修 |
| 2012年7月  ～  2013年8月 | 【配属】  中部支店　●●営業所第2課に所属　役職：なし  【業務内容】  ■営業業務：  ・販売代理店に対する営業業務  ・歯科医院に対する営業業務  ・歯科機器の修理　月40～80件  ・歯科機器の設置　月2～10件  ・販売代理店に同行して医院へのプロパー訪問　月1～2回　1回20～30件訪問  ・展示会での商談営業  【成果】  営業目標達成率100％ |
| 2013年8月  ～  2016年8月 | 【配属】  中四国支店　●●営業所に所属　役職：なし  【業務内容】  ■営業業務  ・歯科医院に対する営業活動  ・販売代理店への売り込み業務  ・歯科機器の修理対応時に医院の個別情報収集  ・販売代理店に同行して医院へのプロパー訪問　月1～2回　1回20～30件訪問  ・歯科機器の修理　月40～80件  ・販売機器の設置業務  ・展示会・セミナー・企画の立案、集客、商談営業  ・その他業務  【営業活動について】  【1】高知県内での導入実績やユーザーごとの顧客属性把握  顧客リストを作り個別事情を可能な限り落とし込み営業活動に役立てた。ターゲットとなる歯科医院数が都市部に比べ少なく、高齢化が進んでいることもあり案件は、数年単位で追いかける営業を実施。  【2】地域の特性を生かしての営業活動の実施  自宅兼営業所と言う形で身近にショールームもないので、日頃の情報収集しているターゲットをメインに販売代理店様とトラックに診療機器を乗せ、売り込みを行ったりしておりました。毎月展示機で売り込みをするわけではなく、セミナーを活用し年１回の展示会なども併用しながら営業活動を行っていました。  【3】ターゲットの予測・業務設計  市場に合ったセミナーを販売代理店様と打ち合わせをし、実施しそのセミナーで何台の受注を頂くかを逆算して行動力やターゲット数を決め、行動量が決まってからは販売代理店様と分担し、売り込みを実施しておりました。  また営業をしながら納品した機器の修理も行っていたので、入れ替え対象ユーザーに対して修理をきっかけに売り込みを実施、周辺のユーザー様の情報を収集して売り込みに役立てておりました。  【成果】  達成率100％程度 |
| 2016年8月  ～  2017年8月 | 【配属】  ●●支店  【業務内容】  ・●●大学病院を担当/営業/開業DRの情報収集  ・新人のフォロー  ・毎月あるセミナーの運営  ・定期的に行われる展示会の準備など  ・庶務業務  【営業活動について】  ●●営業所、●●営業所ではほぼ全ての業務（販売から修理まで）を一人でこなしていたので、自社の社員と協力して協力して目標に向かって努力することを経験しました。 |
| 2017年8月～  現在 | 【配属先】  東京/カスタマーサポート  【業務内容】  ・機器や運用ソフトの使用方法  ・不具合時に電話での一次対応  ∟ユーザー、営業、販売代理店の対応を1日20～30件程度  ・エンドユーザー向けの資料作成月10～20件程度  ・販売商品品質向上の改善提案業務 |

**■自己PR**

・業務改善能力

長年課題になっていた課題を解決することに取り組みました。

デジタル機器に付随するPCを保守期間中は外部にハードのメンテナンスを委託しているが、委託業者が部品在庫を持っておらずハードが不調な際に保守期間中にもかかわらず担当者がトラブル対応に奔走する問題が長年続いていました。この問題の原因は委託会社との保守契約が起因していたので、現場の要望をまとめ営業本部と意見をすり合わせ、委託会社と何度か打ち合わせを行い保守契約の見直しに至りました。

・販売代理店との関係構築力

当初はあまりノリ気ではなかった提案に対して、アプローチ方法を変更して関係を構築しました。

毎年実施されている期間強化商品を販売代理店と販促活動を実施した際、販売代理店があまり当初あまり協力的でなかったので自らが行動を実践し、実績を上げ拠点長に再度提案。その結果として就任前までその強化商品の売り上げは年間30万程度だった物を、年間100万程度に上げることが出来、その後もその売り上げを継続することができました。

・目標達成力

周りを巻き込みながら目標を達成することができました。

歯科関係者に対して会社のPRをするサイトへの勧誘する動きがあった際に、上長と相談し勧誘チラシを作成し支店全体で取り組めるように事前説明や根回しを行った。結果的に他の支店より2～3ヶ月早期に支店目標を達成することができました。

以上