**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。精密機械部品などを取り扱うメーカーにて営業兼生産管理として従事。その後、株式会社▲▲に入社。△△社のトップパートナー企業にて、求人広告の提案営業を担当しました。現在は■■株式会社にて、輸入食肉の卸売営業を担当しております。

**［職務経歴］**

■2017年10月～現在　■■株式会社（正社員）

◇事業内容：輸入食肉の卸売事業

◇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 |
| 2017年10月  ～  現在 | 営業部に配属　営業職として従事  入社後は卸問屋や精肉店に対し、輸入食肉の卸売営業を行いました。  【営業スタイル】　既存営業100%  【取引顧客】 食肉卸売問屋や精肉店など  【担当エリア】 関東エリア  【取扱商材】 輸入食肉全般（牛、豚、鶏、羊など）  【担当業務】  ・日々の案件受注業務（午前中に20～30件の発注電話対応）  ・各運送会社へのデリバリー依頼  ・各業務用冷蔵庫への商品出庫依頼  ・顧客先の状況確認および新規提案  ・商品の仕入れ業務  ・商品在庫管理  ・請求書の整理　等  **◆実績**  ・11期（2017年10月～2018年9月）：売上実績　5,100万円  ・12期（2018年10月～2019年9月）：売上実績　1億4,800万円  ・13期（2019年10月～現在）：売上実績　1億3,100万円  **◆ポイント**  午前中の受注業務は件数も多く、考える間もなく顧客先から電話がかかってくるような状況です。そのため、  1件にかけられる時間は短く、その中で全てを完結させないといけないため、顧客が普段から使用している  商品・価格をきちんと頭に入れておく必要がありました。また牛、豚、鶏など、畜種問わず取り扱っているため、  事前準備なしに対応することが難しいため、一定期間発注がない商品については、受注電話の際に漏れなく  案内出来るようにリストアップし、繰り返し話すことにより、売上アップを図りました。  また、既存顧客への営業とはいえ、競合も多く、様々な業者とバッティングしているため、価格競争になることが  しばしばありました。そこで、たとえ他社より価格が高くとも、変わらず発注していただくため、常日頃から顧客と  信頼関係を築く必要がありました。そこで、定期的に顧客の役立ちそうな情報を送ったり、今後の食肉相場状況  などを先読みしてお伝えするなど、フォローを継続して行うことで信頼関係を構築することが出来ました。  少数精鋭の会社のため、営業以外の業務も多く、帰社後に勉強する時間が取れなかったので、移動時間を  有効活用し、相場状況などの勉強時間に充てました。また、納品の際にトラブルになることも多々あったため、  顧客と自社の間に立ち、継続して商売してもらえるように立ち回る術なども身に付けることが出来ました。 |

■2014年10月～2017年9月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：企業の人材課題に対し、戦略提案を行う人材採用領域専門の広告代理店。 ※△△初代専属代理店

◇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 |
| 2014年10月  ～  2017年9月 | 営業グループに配属　営業職として従事  入社後はリクルート社の求人広告全般（新卒・中途・アルバイト領域すべて）を取扱い、様々な業界に対して  提案を行いました。また、求人原稿制作やアフターフォローまで、一貫して担当致しました。  【営業スタイル】　既存営業30%　新規営業70％（テレアポ、飛び込みによる開拓）  【取引顧客】 採用にお困りの法人企業（エンジニア採用をお考えの企業の割合が多い）  【担当エリア】 新橋、港区エリア中心  【取扱商材】 リクルート社求人広告（新卒・中途・アルバイト領域すべて）  【担当業務】  ・新規顧客の開拓営業  ・求人広告媒体を用いた採用プランの提案  ・求人原稿の作成および原稿掲載後のフォロー  ・既存顧客向けのリピート提案  ・売上目標に対する数字管理  ・後輩社員2名の指導  **◆実績**  ・2015年度：新規獲得社数 20名中6位　売上高 1,237万円  ・2016年度：新規獲得社数 26名中2位　売上高 2,084万円  **◆ポイント**  退職するまでに102社の採用活動をお手伝いさせていただきました。その中で、私が他の営業マンに負けない  強みが2点あります。1点目は「細やかなフォロー」です。既存顧客に対しては、通年採用活動していく中で、  課題は次から次へと出てきます。そのため、最低でも月に2回はヒアリングを行い、課題への解決案を提示して  いました。採用が初めての企業様に対しては、面接に同席したり、メールの文面をイチから一緒に考えたりと、  顧客に寄り添った営業を心掛けておりました。その結果、リピート率は8割を超え、顧客に信頼してもらう営業が  出来たと自負しています。  2点目は「勉強量」です。他社の原稿などを分析し、採用成功している企業はどのような特徴があるのか、どんな  福利厚生等があると求職者にとって魅力的かなど、毎日リクナビNEXTを見て研究しておりました。 また、出社  前に30分～1時間読書の時間を作り、事業分析方法やリーダー論、時間管理方法など、営業に役立つ本を  1年半欠かさず読み続けました。その効果もあり、後輩社員2名の指導担当にも就かせていただきました。 |
| 2017年9月 | 一身上の都合により退職 |

■2013年4月～2014年2月 ●●株式会社（正社員）

◇事業内容：半導体市場において、高度な電子部品、装置や精密な治工具、ソリューションサービスの提供

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月  ～  2013年4月 | 新入社員研修  入社後は1ヵ月間に渡り、新入社員研修を受講いたしました。  【内容】　ビジネスマナーや会社の歴史、各部署の紹介、主力製品を人事担当者から学ぶ。  【取組】 新卒社員6名を自主的に集め、月例報告会にて各部署の製品紹介のプレゼンを行った。  【成果】  入社10年以上の方から、「分からない知識があり、とても勉強になった」とお褒めの言葉を頂いた。  また、人事担当者から、「来年の新卒から同じことを課題にする」と言われ、私の取り組みが今後の新人研修の  プログラムに組み込まれることになった。 |
| 2013年5月  ～  2013年6月 | CM（受託生産営業）グループに配属　営業アシスタントとして従事  配属後、まずは営業アシスタントとして先輩社員のサポートを行いました。  【内容】 受注、発注、納入、納品の管理  【課題】  アシスタントは本来、顧客から送付されてくる注文書を事務的に処理するだけの為、納品の際に注文書が  不足することが多々あった。  【改善策】 注文書不足によって納品出来なかった機会損失を資料として纏め、顧客に提出した。  【成果】 安全在庫を持たせてもらえるようになり、注文書不足で納品が出来ないことがなくなった。 |
| 2013年7月  ～  2014年2月 | 営業兼生産管理を担当  営業と生産管理を兼任し、それぞれ以下の業務を担当致しました。  《営業業務》  【内容】  予算達成の為、既存顧客に対して、物量交渉。物量が減少する場合は、既存顧客へ別件の仕事を依頼。  または、新規案件の獲得。  【課題】  私が入社する前は既存顧客の対応で手一杯になり、新規顧客獲得の為に時間を割くことが出来ていなかった。  【改善策】  既存顧客の対応は私が一人で窓口となれるように努めました。また、業務が終了してからも製品について調べ、  10月には一人で顧客対応が出来るようになりました。  【成果】  既存顧客対応の大半を私が行えるようになったため、上司が新規案件開拓を行う機会を増やすことができ、  結果として新規案件獲得件数が増加し、売上もアップさせることが出来ました。    《生産管理業務》  【内容】  フォーキャストの数量を製造できるように、設備キャパシティ、リードタイムからInput数を決定し、Outputまで  管理する。  【課題】  設備トラブルや人員不足で予定数を製造出来なくても、エンジニアはそれを報告せずに退社するという悪環境。  場合によっては顧客の信頼を失う危険性があり、1日でも早い改善が必要だった。  【改善策】  出勤後、すぐにフィリピン工場に連絡を取り、問題がないか確認するようにしました。また、問題が発生した場合は  すぐに連絡することを徹底させました。また、予定数を製造できない場合は、必ずその「理由を連絡するように  徹底させました。  【成果】  問題をすぐに発見できるようになり、顧客へのレスポンススピード、工場への指示が早くなりました。また、当初の  課題であった生産数量も、安定して毎月予定数を製造出来るようになりました。 |
| 2014年2月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※初級レベルではありますが、一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

私の強みは「問題解決能力」と「人を巻き込んで行動する力」です。

現在に至るまで、一貫として営業職として経験を積んでまいりましたが、その中で大切にしていたことは、「いかに顧客が抱えている問題を

早期に発見し、改善案を提案できるか」という点です。キャッチアップが遅れることにより、顧客との溝が広がっていき、最終的に取り返しの

つかないことになってしまうため、その点には特に気を遣い、新規開拓および既存顧客フォローを行っておりました。

また、社内で起こっている問題を解決するにあたり、たくさんの方々に報告・連絡・相談を行い、正確な情報を得るようにしておりました。

そして問題を共有する為にExcelに纏め、毎週末グループ全員に送付するなど、周囲を巻き込みながら仕事を行っておりました。

その他、顧客からどんな質問や依頼がきても即レスポンス出来るよう、常日頃から自己研鑽を行い、知識を蓄えるようにしております。これは

1社目から現在まで継続していることであり、顧客の信頼を勝ち取るために自身のレベルアップは必要日可決だと考えているためです。

今後も上記の「問題解決能力」と「人を巻き込んで行動する力」を活かし、さらに自己成長への研鑽を怠らず行い、必ず貴社におきましても

早期に結果を残せるようにしたいと思います。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上