**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。ディーラー営業として、ご来店されたお客様への接客販売、および以前ご購入いただ

いたお客様へのフォロー営業を行いました。自動車はメンテナンスが必要な商品ではあるため、既存顧客との定期接触を何よりも大切にし、

フォローを続けた結果、買い替えのタイミングでご来店いただき、リピートしていただくことが出来ました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：●●車の販売

◇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 |
| 2017年4月  ～  現在 | ●●店に配属　営業職として従事  配属後は来店された個人のお客様向けに●●車の提案を行いました。  【営業スタイル】 既存営業　60％　新規営業　40％  【担当地域】 岐阜県●●市エリア  【取引顧客】 自動車購入を考えている一般顧客  【取扱商品】●●車全般  **◆実績**  ・2018年度：年間販売台数　53台（新人賞を受賞）  ・2019年度：年間販売台数　73台  **◆ポイント**  営業で成果を残すにあたり、私が一番大切にしていたことは、既存のお客様へのフォローでした。自動車は定期  メンテナンスが重要になりますので、半年に一度、必ずDMやLINE@などを用いて定期点検の案内を送るように  しておりました。また、それ以外にも定期的に既存のお客様に電話で状況を伺い、何かお悩みがあるようでしたら、  解決策となる提案を行うなど、丁寧なフォローを行いました。その結果、買い替えのタイミングでご来店いただき、  リピートしていただくことが出来ました。この積み重ねが、上記の販売台数を残せた要因だと自負しております。 |

**［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業務経験あり

**［自己ＰＲ］**

現在に至るまで、一貫として営業職としてキャリアを積んで参りました。その中で新規のお客様への提案はもちろんのこと、先輩社員から引き継がせていただいたお客様へのフォローを徹底しました。DMやLINE@を用いた方法も悪くはないですが、やはり直接お電話でコンタクトを取り、状況をお伺いする方が心の通ったフォローが出来ると思い、出来る限りお電話をするようにしておりました。その結果、入社2年目には新人賞をいただくことができ、3年目には更に販売台数を伸ばすことが出来ました。

これらの経験を活かし、今後もお客様に寄り添った営業を行い、貴社に貢献していきたいと考えております。また、現職では個人顧客への

営業しか経験していないため、今後は法人営業にチャレンジし、営業マンとして更なるスキルアップを果たしたいと考えております。

ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上