**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●●に新卒入社。荷役機械、建設機械及び産業機械を土木・建築業に従事する顧客に対して提案。

その後、株式会社▲▲に入社し、旅館での客室係として日本語、英語、中国語での接客に従事。その後、□□株式会社に入社し、飲食店を経営している個人事業主及び法人の顧客に対して業務用の冷蔵庫及び厨房機器を提案。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2017年2月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：0年11ヶ月

◇事業内容：荷役機械、建設機械及び産業機械の製造・販売

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年6月  ～  2017年2月 | 営業部　東北支店にて営業を担当  荷役機械、建設機械の法人営業に従事  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％  【担当地域】宮城県および山形県  【取引顧客】土木建築関係の中小企業が中心　※約30社担当  【取引商品】荷役機械、建設機械および産業機械  **◆実績**  ・新人研修時の社内プレゼン大会で同期1位  **◆工夫した点**  ・疑問点を積極的に先輩に質問し、自ら学ぶこと |

■2017年4月～2018年6月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：1年2か月

◇事業内容：旅館業

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  2018年6月 | 客室係として接客、案内、ホール業務を担当  【業務内容】  ・部屋案内  ・食事出し  ・布団引きなど、接客全般  **◆工夫した点**  ・ 外国の方に対しての英語・中国語などの外国語での接客 |

■2018年6月～現在　□□株式会社（正社員）

◇事業内容：冷凍・冷蔵庫、ショーケース、製氷機、自販機及び冷熱応用製品の製造販売並びにリース

◇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 |
| 2018年6月  ～  現在 | 北大阪営業部にて営業を担当  冷凍・冷蔵庫の新規営業に従事  【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】北大阪エリア  【取引顧客】飲食店、生花店、ベーカリー、洋菓子店など  【取引商品】冷凍・冷蔵庫、ショーケース、製氷機など  **◆営業実績**  ・入社後1ヵ月でエアコン等4台新規受注（売上約750万円）  ・2019年度（2019年1月～12月）売上約1,600万円  **◆工夫した点**  ・社内の中でも訪問数を確保し、商談を多く創出しました。  （社内平均は5件／日　のメンテナンスを行なうところ、倍の10件／日　訪問メンテナンスを行った。） |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2014年3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]**

**■幅広い営業スタイルの経験があります。**

メーカーでの営業職、サービス業での接客業務、メーカーでの技術営業職とこれまで様々な業務に従事してきました。営業スタイルも、新規の飛込営業から、既存の営業経験まであります。今までの営業経験を活かして、貴社で活躍できるように尽力してまいります。

以上