**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。スーパーマーケットの本部・店舗を合わせ年100件以上の顧客に対しパン・菓子を用いた販促策や売り場を提案。徹底したヒアリングとデータに基づく提案を心がけ、入社より常に数値目標を達成して参りました。また、チェーン本部の窓口担当として15名のチームをまとめ、全員での目標達成へ導きました。2021年からは新規開拓業務の兼務についても自ら手を挙げ着任、現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　●●株式会社　（正社員）※在籍期間：4年5ヶ月

◇事業内容：パン・菓子の製造・販売

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～2021年8月 | 営業部にてローカルスーパー向けの営業を担当  東京都および埼玉県において、スーパーマーケットチェーン本部窓口(35店舗)＋担当エリア内の中小規模店舗約90店舗を担当。  担当の既存顧客に対し、パン・菓子を用いた販促策や売り場などを提案。提案に伴う競合調査、提案資料作成、売り上げ管理、各部署との調整業務も行いました。また、本部窓口として15名のセールスを管轄し、チーム営業を行っておりました。  【担当地域】  東京都および埼玉県  【取引顧客】  スーパーマーケットチェーン本部および担当エリア内店舗  ※チェーン本部は2019年度より担当  【取引商品】  パン・菓子  **◆営業実績**  ※2017年度〜現在まで4期連続予算達成しております。  ・2017年度：担当エリア年間総売上　約3億4千万円（予算達成率106％、昨年対比108％）※課内15名中1位  ・2018年度：担当エリア年間総売上　約4億8千万円（予算達成率103％、昨年対比101％）※課内15名中6位  └売り場シェアアップコンテスト　東日本支社最優秀賞　※東日本支社内140名中1位  ・2019年度：担当エリア年間総売上　約4億5千万円（予算達成率101％、昨年対比100％）※課内13名中5位  担当チェーン年間総売上　約3億3千万円（予算達成率110％、昨年対比124％）※課内13名中1位  └チェーン実績達成率　MVP受賞　※東日本支社内140名中3名選出  ・2020年度：担当エリア年間総売上　約4億5千万円（予算達成率110%、昨年対比104%）※課内13名中2位  　　　　　　担当チェーン年間総売上　約3億1千万円（予算達成率100％、昨年対比96％）※課内15名中7位  **◆工夫した点**  （1）ターゲット設定とデビデンスデータに基づく提案  顧客の特性や競合店を調査し、売上の高い顧客ではなく、自社の売上構成比が低く伸びしろのある顧客をターゲット設定し、エビデンスデータを元に提案営業を行いました。最高実績としては年間計1,200万円の売上を獲得いたしました。  （2）効率化を重要視し、1人あたり週1.5時間の時間の創出  　本部窓口としてチームを動かすにあたり、効率を重視して取り組みました。従来のやり方を変更しすべての提案書などのデータを共有化したことで大幅な時間削減を実現しました。その後、データ共有については会社へ提言し、東日本支社全体でのデータ共有を形づくることができました。  （3）後輩教育  　2019年度にOJTリーダーとして1名の後輩教育を担当し、実績・指導力を認められ、2020年度はセールスリーダーとして3名の班のマネジメントにあたりました。その後、班の予算を達成し、実績も認められたことで、通常では兼務不可とされている2021年9月からの新規開拓業務に着任しました。 |
| 2021年9月  ～現在 | 営業部にてローカルスーパー向けの営業を担当、新規開拓業務兼務  東京都において、これまでの業務に加え新規開拓業務を兼務。新規取引開拓から定着までのフォローを担当。  【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：テレアポ  【担当地域】東京都および埼玉県  【取引顧客】スーパーマーケットの担当エリア内店舗、新規取引店舗  【取引商品】パン・菓子  **◆営業実績**  ※9月からの1ヵ月のため、単月の実績となっております。  ・2021年度：担当エリア月間総売上　2.8千万円（予算達成率101％、昨年対比100％）  　　　　　　新規取引先　取引開始1件（年間＋300万円見込み）商談中2件　※訪問後商談成立率100％  **◆工夫した点**  （1）徹底的なヒアリングとメリットの提示  　新規取引にあたり、相手が抱える懸念点を架電の際の徹底的なヒアリングから洗い出して一つずつ潰せるように本商談へ向け準備しました。相手の立場に立って考え、周辺店舗の情報や市場でのシェアなどの実績を交え売上や利益面のメリットをしっかり伝えたことで、導入に対する懸念点を払拭でき、契約へ繋げることができたと考えております。 |

**［資格］**

・普通自動車第一種運転免許（AT限定）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント、データライザー　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【目標達成への強い意志を持ち、的確なターゲット設定とデータに基づく提案で売上へ繋げます】**

現時点でのシェアが低くとも、今後の伸びしろが大きい顧客を最重要ターゲットに選定して取り組んでおります。2018年度は特に担当エリアの売上が厳しかった年度で、期初の時点で昨対比－100万円/月からのスタートでした。焦りを抑えながら情報収集に励み、ターゲットを選定。選定後は、徹底的なヒアリングと市場調査・先方の状況に沿った提案で売上アップに繋げました。結果として、顧客の信頼関係、また、win-winの関係を築くことができ、継続的な売り上げを確保→年間1,200万円のマイナスをカバーし総売上予算達成へ繋げることができました。また、同様の形で再現性をもって活動できたからこそ、入社から4期連続の予算達成を実現できたと考えております。

**【指示を待つのではなく、主体的に考え業務改善に取り組みました】**

営業の数字に関することはもちろん、会社全体として何がベストかを常に考え、行動するようにしておりました。直近ではデータ資料の共有化について会社へ提言し、各部署との調整などに中心となって取り組みました。提案するにあたって担当チェーンのチームメンバー15人を巻き込み試験実施し、実施後にメンバーからの意見をヒアリングしました。意見をもとに実施方法をさらにブラッシュアップ、会社としてコストがかからず取り組みやすい、既存ツールの活用という形で提言したところ、支社で採用となりました。その結果、1人あたり1.5h/週ほどの時間を生み出すことができ、会社全体でより営業活動に専念できるようになりました。

**【セールスリーダーとして、相談しやすい環境づくりやモチベーションアップに取り組み、目標達成へ導きました】**

人を育てることで会社の強固な営業力に繋がると考えており、自ら目標達成へ向けて考えて動く人材を育てること、そのためにモチベーションを上げること、相談しやすい環境をつくることを考えて行動しておりました。1年目のリーダー経験から、日頃からのコミュニケーションと、否定せず褒めること・感謝を伝えること、すぐにアドバイスをするのではなく本人はどう考えるのかをヒアリングして一緒に考えることの大切さを学び、実行してきました。これにより、リーダーを担当するようになって以降、メンバー全員で目標を達成することができたと考えております。

今後も目標達成という自己の責任を果たすとともに、会社全体としての利益の最大化に貢献できるよう、業務の効率化や人の育成にも積極的に取り組み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