**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、●●株式会社に入社し、印刷業の営業社員として既存顧客案件の拡大、新規顧客獲得に従事しております。主な案件は商品カタログ・チラシ・会社案内等の印刷物に加え、ウェブサイト提案・受注を中心として遂行しております。特に顧客の強みを生かす提案営業を得意とし、営業として本格稼働した初年度より、4年連続売上目標達成し、社内でベストワーカー賞を2度、優秀賞を2度受賞いたしました。また、社内においては平成31年4月度より主任職に就き、若手勉強会を発足し意見を吸い上げ、売上アップの為の情報共有や、業務改善を提案する等の活動を行っております。その後、株式会社▲▲に転職をし、研修終了後、2週間テレアポで新規開拓をしておりました。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2021年3月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：カタログ等の印刷・製本、ウェブサイトの企画・制作、セールスプロモーション全般

◇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 |
| 2015年4月～2021年3月 | 営業2課　配属【営業内容】新規顧客獲得、既存案件の拡大【担当地域】●●県エリア**◆営業実績**・2017年度実績：8,800万円（予算達成率136.4％）・2018年度実績：1億2,000万円（予算達成率136.3％）・上記実績が認められ、主任に昇格しました。・2019年度実績：1億4,300万円（予算達成率107.5％）・2020年度実績：1億9,800万円着地見込（予算達成率102％見込）・ベストワーカー賞2度受賞・優秀賞2度受賞**◆工夫した点**既存顧客では他社と競合している案件も任せていただける様、迅速に対応し、信頼と安心を確保する事を心がけて遂行しました。また、新規開拓については担当との関係構築に重点をおき、定期的な再訪を重ねる事で、これまでで12件獲得することができました。（総合計：約3,000万円） |

■2021年4月～2021年4月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：就職情報誌の提供、求人・採用活動に関するコンサルティング等

◇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 |
| 2021年4月～2021年4月 | 紹介事業本部　▲▲支社　配属【営業内容】・メディカル領域の人材紹介CA/RAの担当・テレアポによる新規開拓（1日50～100件）**◆営業実績**・アポ取得数：20件　※2週間での実績 |

**［資格］**

・日本語ワープロ検定試験2級（2009年7月取得）

・簿記実務検定3級（2009年11月取得）

・情報処理技能検定2級（2010年6月取得）

・普通自動車第1種免許（2011年12月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**・行動力と迅速な対応**

　信頼関係を構築する上でも、迅速な対応をする事は常に心がけ、お客様のニーズを柔軟に察知しそれにあった最適な提案をします。

　**・リーダーシップ**

　私は高校時代、サッカー部の副部長としてチームをまとめ全国大会にも出場した経験もあります。その経験を生かし、社内の活動として、2018年より若手勉強会を発足しました。

　若手社員育成のため、意見の吸い上げや、組織で働く事への理解を深める為の指導を行っています。また、若手社員が働きやすく、成果を上げやすい体勢にする為の提案を行っています。具体的な実績はまだ備品使用に関する制限の撤廃等の小さな案件に限られますが、より風通しの良い会社にする為に、この活動を継続させる様取組む予定です。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上