**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、●●株式会社に新卒入社。工事部に配属され2年間四国で現場を回っていました。そこから農業を目指し、香川県の農業法人である株式会社▲▲へ入社。農作物の生産を１年間行ってきました。その後仕事の幅を広げるため上京し、現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2017年3月　●●工業株式会社（正社員）

◇事業内容：橋梁の施工、設計、製作

◇資本金：○○百万円　従業員数：○○名　設立：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2017年3月 | 工事部　大阪工事課にて施工管理を担当2015年6月～2016年7月：愛媛県松山市の●●高架橋上部工事を担当2016年8月～2017年3月：香川県丸亀市の●●横断歩道橋上部工事を担当主な業務は工事写真の管理や出来形管理を行い施工計画書の作成でした。8時から17時までは現場で職人さんたちとコミュニケーションをとりながら指示を出し、17時以降は資料の管理作成と日が変わるころまで行っていました。橋が目の前で着々と完成に近づいていく仕事に責任とやりがいを感じていました。 |

■2017年5月～2018年3月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：野菜の生産（植え付け、栽培、収穫、出荷等）

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年5月～2018年3月 | 一般社員　農薬での予防担当野菜の生産の中でも重要な予防を担当していました。近隣の農家さんとコミュニケーションを積極的にとり、今年はやっている害虫や気を付けなければならない病気等を頻繁に聞きに行き関係値構築を心掛けていました。 |

■2018年5月～2020年7月　△△株式会社（正社員）

◇事業内容：プロモーション事業

◇資本金：○○百万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年5月～2020年7月 | △△本社　プロモーション事業部にてJ:COMの営業を担当ビックカメラにてケーブルテレビの営業を行っていました。テレビを購入、ご検討中のお客様にケーブルテレビの提案を行う業務です。※実績：2020年3月、全国のビックカメラで生産性１位 |

■2020年10月～2021年8月　□□株式会社（正社員）

◇事業内容：工事現場で使用するハウスや備品のリース営業

◇資本金：○○百万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年10月～2020年7月 | 営業本部　千葉支店主に新規のお客様開拓で毎朝、建設新聞を読み新しく始まる現場の情報を収集し直接電話で営業を掛けていました。リースを行わない会社様も多い中、アポイントを取り、見積もり依頼があったとしても合見積もりになることが多いです。値後の相談等いただけるためにもお客様との関係値の作ることが大切でした。そのためにはまずお客様の話に耳を傾け、何が必要でどのようなものを求めているかなどヒアリングの徹底を心掛けていました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2014年8月取得）

・MOSエクセルスペシャリスト（2013年11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]**

私は今まで、橋梁の施工管理、農業、無形営業、有形営業と様々な仕事を経験してきました。施工管理では精神的に、農業では肉体的に、営業ではトーク力が鍛えられたと感じています。その中でも、有形・無形の営業では人に感謝される仕事にやりがいを感じていました。実績等厳しい時も多々ありましたが、その都度先輩社員や上長に相談しアドバイスを頂き、ヒアリングシートや商材の紹介チラシなどを自作し、試行錯誤しながら成長してきました。そうした努力の中、お客様に認めてもらい成約に繋がったときは達成感を感じることができました。この気持ちを忘れず、新たな営業に役立てていければと考えています。

以上