**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2020年09月、株式会社●●に入社し、営業部　営業第2チームに配属され、自社製品の法人営業、ゼネコン業者や金物商社へルート営業にて素材の営業を行う。

**［職務経歴］**

■2020年9月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：アルミ手すり・アルミ笠木等・アルミ製品の製造販売、アルミ手すり材販売・太陽光発電アルミ架台

◇資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年9月～現在 | 営業部　営業第2チームにて営業を担当【営業スタイル】既存営業　100％【担当地域】主に千葉、東京、神奈川エリア【取引顧客】ゼネコン業者、金物商社【取引商品】建築・土木・建産機・機械部品向け加工素材品**◆工夫した点**顧客のニーズをヒアリングし、そのニーズに対し、顧客それぞれに合った幅広い提案を行っております。特注品を提案し、横展開できそうな商品であった際は、自社の新製品にできるよう社内に働きかけを行うこともあり、社内外問わず自ら積極的に発信をして行動するよう心掛けております。 |

 **[自己ＰＲ]**

私の強みは目標達成の為に積極的に行動できることです。5年勤めた飲食店の最後の年に、アルバイトリーダを任されました。前年よりも売り上げを伸ばすと言う目標のもと、改善すべき点を見つけるため、私は積極的に、お客様へヒアリングし、2つの改善点をみつけました。1.挨拶に元気がない。2.接客態度が悪い。この改善点に対し、1.常に自分が先導して挨拶をし、見本になった。2.実際にどこが悪いのか1人1人観察をして、都度フィードバックを行い指摘した。これらを積極的に取り組んだことで、「また利用したい」「親切に教えて頂いてありがとうございました」などの声を頂きました。結果リピーターも増えたことで前年よりも年間で役20万円売り上げを伸ばすことができました。今後も、自ら行動し、目標達成することで成果に貢献します。

以上