**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社をして10ヶ月間、衛生検査の営業職として、中小〜大手クライアント向けルート営業に従事してきました。クライアントとなる旅館やホテルの調理場へ足を運び、食中毒を起こさないための衛生指導や課題解決、実際に提供している料理を預かっての衛生検査を行なっています。

**■職務経歴**

□2020年04月～現在まで 株式会社●●

◆事業内容：旅館・ホテル業界に向けた衛生コンサルティング・検査事業

◆資本金：○○万円

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年04月  ～  現在まで | 自主検査指導部　配属 |
| 旅館・ホテル業の経営者から調理場の衛生管理を請け負い、現場の衛生チェック及び提供料理の衛生検査を行なっています。  定期的に経営者に報告を行い、その際のヒアリング内容をもとにより良い調理場、旅館・ホテルとなるように衛生検査の提案や情報提供を幅広く行なっています。  【営業スタイル】既存100％　既存顧客訪問月1回  【担当地域】中部・中国  【担当社数】15社  【営業実績】300万円／年　※商品単価：2,000円～7,000円 |
|  |

**■活かせる経験・知識・技術**

・顧客折衝、交渉力衛生に関する知識を幅広く収集し、根拠のある提案と誠実な対応を心掛けてきました。単にアドバイスするのではなく、なぜそうするのかという説明に重きを置き、顧客が納得する提案をできるよう拘りました。また顧客の要望には迅速な対応を心掛けてきました。・信頼関係構築力お客様から、衛生の課題を伺うには、まずは信頼関係を築くことが重要だと考えます。その為、謙虚な姿勢、作業中に対応していただく感謝の気持ちを伝えることを心掛けています。・企画提案力情報提供型の営業スタイルを心掛けておりました。ヒアリング〜仮説構築〜課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行っておりました。

**■資格**

・第一種運転免許普通自動車

**■PCスキル**

Excel、Word、PowerPoint、Access

**■自己ＰＲ**

・傾聴を意識したコミュニケーション顧客への定期訪問においては、円滑なコミュニケーションを取ることを大切にして参りました。まずは調理中で忙しい中対応していただく事に感謝する事。そして衛生に関する潜在ニーズを引き出した上で、自らの知識やスキルを最大限に生かした衛生改善につながるアドバイスを意識しています。その結果、初期に比べて様々な課題を引き出せるようになり、顧客に対して満足度の高い提案を行うことができたと考えております。さらに、経営者にも最新の状況を提供することで衛生意識を会社全体で共有してもらえるように意識した行動を行なっています。

・相手の立場に立つ想像力私は顧客の立場に立って提案するということを大切にしています。それは、私が学生、社会人の期間に他人に提案する中で、肌で直接感じた経験が基になっています。例えば、自分がお勧めしたい商品をいきなり提案するのではなく、まずは顧客に役立つ情報を提供するということを心がけていました。そして、顧客の立場をより明確に想像する為に、旅館・ホテル業の大きな流れや調理場での作法などたくさん勉強して提案に向かうようにしています。結果として、最初は警戒されていた顧客から信頼していただくようになり、衛生に関する相談が増え、改善に向けて一緒に取り組んでいただくことができました。

就業経験は短いですが、私が人生で培った全ての経験を活かし、私の成長が御社の発展に繋がるよう全力で取り組みます。さらに、新しいことにも積極的にチャレンジし早期に貴社に貢献できるよう一所懸命頑張る所存です。是非ご検討のほど宜しくお願い致します。

以上