**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

* **職務要約**

大学卒業後、株式会社●●に入社し、スポーツ店の販売員として小売業での経験を積んできました。入社2年目の2010年からは新入社員の教育担当・競技部門チーフ・店舗マネージャーに昇進し、スタッフの採用及び労働管理・店舗の売上管理まで店舗業務全般に携わってきました。その後、現職の▲▲株式会社にて業務用電気厨房機器の営業を行っております。現在は▲▲営業所営業課主任として2名の部下をもち、主に病院・福祉施設・ホテル・スーパー・販売店を担当し、若手社員の教育担当も行っております。

* **職務経歴**

●●**株式会社** （2009年4月　～　2013年12月）

　事業内容： スポーツ用品・用具・紳士・婦人・子供服の販売

　資本金：○○万円　　　売上高：○○億円（　○○年　○○月期）　　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2009年4月  ～  2012年2月 | ●●店・●●店 |
| ※簡単に職務内容  2009年度：●●店　シューズ部門・競技部門・レジ部門・ウィンタースポーツ部門担当  2010年度：●●店　新入社員の教育担当・シューズ部門・ゴルフ部門担当  2011年度：●●店　競技部門チーフ・サービスチームリーダー担当  【実績】  2011年度　競技部門予算　達成率115％  2011年度　カード会員件数　前年比230%  1年目は新入社員として●●店に配属され各部門を担当し、接客業務・商品知識・売場作り・数字管理方法を学びました。  2年目は新入社員4名の教育担当を任され、新入社員の能力を伸ばす事に注力しました。  その後●●店にて競技部門チーフ・サービスチームのリーダーを担当し、競技部門売上予算比115%  カード会員獲得件数前年比230%で全国3位となり表彰されました。 |
| 2012年3月  ～  2013年12月 | ●●店・●●店　2012年度マネージャーへ昇格 |
| ※簡単に職務内容  2012年度：●●店　マネージャーとしてスタッフの採用及び労働管理・店舗の売上管理  2013年度：●●店　マネージャーとしてスタッフの採用及び労働管理・店舗の売上管理  【実績】  2012年度　店舗全体予算　達成率147％  【ポイント】  ●●店にてオープニングスタッフのマネージャーとしてスタッフの採用及び労働管理・店舗の売上管理を行い、特にシューズ部門のランニングシューズとテニス部門のウエアの販売強化を行い、店舗予算比147%達成。  その後●●店にてマネージャーとして不振のシューズ部門・テニス部門の立て直しに成功。  シューズ部門・テニス部門の社員スタッフをそれぞれチーフに昇進させる事ができました。 |

▲▲**株式会社** （2013年12月　～現在）

　事業内容： 業務用電気厨房機器の製造・販売

　資本金：○○万円　　　売上高：○○億円（　○○年○○月期）　　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2013年12月  ～  2017年3月 | ▲▲支店 |
| 関西圏を中心とした中小規模の法人顧客を約30社担当。  担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、スーパー関連商品のリプレースなどを提案。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】大阪府、奈良県、兵庫県  【取引顧客】不特定業界における10名～100名の中小企業および上場企業　約50社担当  【取引商品】フライヤー・IH調理器・スチームコンベクションオーブン等  【実績】  2014年度　予算：50,000千円　実績：30,751千円　達成率：61.5%　近畿エリア内順位：17位/23名中  2015年度　予算：75,000千円　実績：67,240千円　達成率：89.6%　近畿エリア内順位：11位/24名中  2016年度　予算：75,000千円　実績：80,517千円　達成率：107.3%　近畿エリア内順位：5位/24名中  2017年度　予算：68,000千円　実績：64,162千円　達成率：94.3%　近畿エリア内順位：8位/25名中  【ポイント】  入社初年度は主に先輩社員に同行させて頂き、営業のノウハウを学びました。  2年目以降は奈良県全域を担当する事となり年々売上が向上し、2016年には既存スーパーからの『フライヤー』大量受注に成功し、年間予算を達成する事ができました。 |
| 2017年4月  ～  現在 | ▲▲営業所　2018年度年主任昇格 |
| 兵庫県を中心とした中小規模の法人顧客を約20社担当。  担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、飲食店関連商品のリプレースなどを提案。  また、主任として2人のメンバーを持ち育成、マネジメントにも従事。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】兵庫県  【取引顧客】不特定業界における10名～100名の中小企業および上場企業　40社担当  【取引商品】真空包装機・フライヤー・スチームコンベクションオーブン等  【実績】  2018年度予算：60,000千円　実績：62,800千円　達成率：104.6%　近畿エリア内順位：5位/24名中  2019年度予算：65,000千円　実績：72,864千円　達成率：112.0%　近畿エリア内順位：3位/25名中  2020年度予算：70,000千円　実績：54,398千円　達成率：77.7%　近畿エリア内順位：7位/24名中  【ポイント】  昨年はコロナ禍の影響で特に飲食店・ホテルの不振により予算未達で終了しましたが、  ▲▲営業所に異動後の2018年・2019年度は2年連続年間予算を達成する事ができました。  既存の福祉施設からグループ施設の各担当者を紹介頂き、福祉施設の新規受注が格段に上がった事が大きな要因です。  今年度もコロナ禍の影響で担当している飲食店・ホテルが不調ですが、病院・福祉施設・スーパーへの各種機器更新に成功し、9月までの累計予算比105%で推移しております。 |

* **活かせる経験・知識・技術**

**●顧客との信頼関係構築力**

営業活動を行う上で顧客状況の把握を一番大事にし、お客様が求めている製品や今後必要となる製品の提案を行うようにしています。

またプラスでお客様の役に立つ情報の提供も行う事でより信頼を得る事ができ、早い段階で関係を構築する事ができました。

その結果、上期新規顧客獲得件数が関西エリア3位になる事ができました。

**●企画・実行力**

コロナの影響で飲食店の売上が低迷しました。そういった状況で何とか売上を確保しようとテイクアウト事業を始める飲食店が増え、調理済みの料理を真空パックする『真空包装機』を求めるお客様が増えた事により、製品の強化販売を行いました。

受注生産だった真空包装機を各ラインナップ最低3台は在庫として持ち、プラスでお客様に実際に拝見してもらい、競合他社品と比較できるよう全国の各拠点へのデモ機導入を上層部へ申請しました。

その結果、全拠点で真空包装機の上期販売台数が前年度230%、個人でも販売台数が関西エリア1位になる事ができました。

**●部下の育成**

新入社員の教育担当を任せられる事が多く、新入社員や若手社員の能力を伸ばす事に注力しました。

まずは自身が手本となれるよう何事に対しても率先して行動する事を心掛け、今まで培ってきた姿勢や取り組みを、朝礼・ミーティングの場で共有を行いました。

それに加えてロールプレイング形式で、実践の場で使えるよう指導しました。

　 少しでも高いモチベーションで仕事ができるようプライベートでも積極的にコミュニケーションを取るようにしています。

* **資格・スキル**

・普通自動車運転免許（2005年10月）

・中型自動二輪免許（2008年10月）

・厨房設備士２級（2017年8月）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

私の長所は『行動力』と『リーダーシップ』があるところです。

行動力ですが、日々の営業で1件でも多く取引先に足を運ぶことを心掛け、顧客状況の把握やアフターフォローを徹底して行いました。

それにより、いち早くニーズに気付いて新規提案や受注に繋がり、グループ会社や他部署の担当者を紹介して頂き、新規開拓に繋げる事もできました。

その結果、今年度上期売上高が予算比125%となりました。

リーダーシップですが、高校時代に部活動で部長・社会人になってからは新入社員の教育担当・サービスチームのリーダーを任されました。

リーダーとして率先してメンバーの意見を引き出し、目標達成に向け全員が一致団結できる組織作りを行いました。

その結果、サービスチームが主催となって行った、会員カード新規獲得件数の目標達成に加え、何か問題が発生した際には必ず相談してもらえるように関係性を構築する事ができました。

御社でも『行動力』と『リーダーシップ』を活かして業務に取り組んで参ります。

以上