**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。入社後、グループ会社である●●産機株式会社に出向となり、営業部に配属。営業部では、既に取引のある商社やセットメーカーに対して、膨張弁・電磁弁・コンプレッサー等冷凍・冷蔵・空調用部品、電動弁・電磁弁等水用配管部品等の提案営業に従事。

客先からの要望・要求に対し的確に問題解決を行うことで、製品知識及び客先より信頼を獲得してまいりました。信頼を得たお客様から新たな商品の注文を頂くこと、また問題解決により得た知識等を用いて提案することで成果を残してまいりました。2020年4月からは、株式会社●●へ戻り自動車メーカーや住宅設備会社へ用途別の部品提案を行っています。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：冷凍、冷蔵、冷房、暖房用および一般産業用の各種自動制御機器および関連する銅管類、

各種継手、 保温材、各種冷媒、洗浄剤、工具類、装置類ならびに高圧ガス、石油類の販売

◇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 |
| 2017年4月  ～  2020年3月 | 営業部にて営業を担当（●●産機株式会社へ出向）  【営業スタイル】既存営業　100％（一部電話問合せのあった新規客先）  【担当地域】東京都・茨城県・栃木県  【取引顧客】東京都内の商社・セットメーカーなど（現在約200社を担当）  【取引商品】膨張弁・電磁弁・コンプレッサー等冷凍・冷蔵・空調用部品  　　　　　　　電動弁・電磁弁等水用配管部品  **◆営業実績**  ・2018年度　売上目標1憶7,300円／実績1憶6,300万円(予測)／達成率 94％ |
| 2020年4月  ～  現在 | 【営業スタイル】既存営業　100％（一部電話問合せのあった新規客先）  【取引顧客】自動車メーカー、空調設備会社、住宅設備メーカー  【取引商品】エンジン部品、空調設備部品、住宅設備用部品  **◆営業実績**  ・2021年度　年間売上目標　6億5,000万円（4～7月までの目標：2億1,600万円）  実績2億4,200万円　目標達成率　112％  **◆工夫した点**  メーカーの場合は、商品の性能が良く価格の安価な製品を紹介することで購入に繋がる場合が多い反面、商社の場合は同様の条件でも信頼関係を構築していなければ購入して頂けない場合が多々ありました。  そのため、私は営業を行う中で、まずお客様と信頼関係を深めることを心掛けておりました。具体的には、目の前のお客様のご要望を密なコニュニケーションを取りながら伺い、どのような時も正確かつ迅速な対応をしてまいりました。結果、私だから購入して頂けるような関係性を築くことができ、成果に繋がったと自負しております。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（2014年3月取得）

**［PCスキル］**ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**これまで営業として、冷凍・冷蔵・空調・半導体・プラント設備分野のメーカー・商社、多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状課題を確認し、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な対応・提案を継続して行って参りました。

その結果、特定の業界に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得致しました。

**【２】コミュニケーション能力**

私の強みは、コニュニケーション能力であると自負しております。学生時代、小学校から高校まで9年間

サッカー部、大学4年間アイスホッケー部に所属し、チームプレーを学んでまいりました。その中で自身のコミュニケーション能力を活かし、学年に関係なく部員全員と平等に会話することを意識し、チームのムードメーカーとして活躍してまいりました。現職においても、お客様から仕事以外にもプライベートな話をいただく関係になることや、社内の上司、後輩とも積極的にコミュニケ―ションを取ることができております。営業において核となる力だと自負しております。

**【３】情報収集・発信力**

私は、幼い頃から好奇心が旺盛で、興味を持ったことは、1度自分自身で調べてみないと気が済まないという性格です。新たな知識を得ることに全く抵抗はなく、疑問に思っていることを調べるという姿勢は、社会人として常に成長していくために重要なことだと思っております。

また、自身が得た情報を自分だけでなく周りの方々へ発信する力も現職にて少しずつ身に付いております。お客様へ製品・システムについて勉強会を通して説明する際は、相手の立場になり、話の伝わりやすさを

第一に考えて話す癖がつくようになっております。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。

よろしくお願い申し上げます。

以上