**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●●に新卒入社。一般企業、官公庁、医療福祉施設等の法人顧客に対して食堂や給食サービスの提案営業。担当した顧客層は多種多様な業界かつ規模も従業員数30名ほどの小規模施設から1000名を超える大規模官公庁施設まで幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、2016年に売上実績1位を達成。その後、株式会社▲▲に入社し、同時に▲▲株式会社に出向。中央研究所にて機能性ガラス製品の開発部署に所属し、実験補助業務に従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

**株式会社 　●●**（2012年4月　～2017年1月）※在籍期間：4年10ヶ月

　事業内容： コントラクトフードサービス事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年7月  ～  2014年3月 | 営業開発部にて神奈川県を中心とした官公庁、一般企業、学校法人を対象とする営業活動。社員食堂や学生食堂の受託運営業務を提案。  【営業スタイル】新規営業　100％　既存営業　0％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】神奈川県および静岡県、愛知県、福岡県等  【取引顧客】官公庁、一般企業、学校法人  【取引商品】一般企業や官公庁等にある食堂・売店等フードサービス  **◆営業実績**  2013年度：2,800万円/達成率56％（営業平均達成率40％）  **◆工夫した点**  飛び込み営業の他にも、官公庁のプロポーザル案件や、既存顧客からの紹介等、受注につながりやすい営業方法を模索しながら受注につなげました。 |
| 2014年4月  ～  2017年1月 | 営業開発部にて神奈川県を中心とした医療法人、社会福祉法人、官公庁を対象とする営業活動。福祉施設や病院の給食提供業務を提案。  【営業スタイル】新規営業100％　既存営業　0％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】神奈川県および静岡県、福岡県等  【取引顧客】医療法人、社会福祉法人、官公庁等  【取引商品】病院・福祉施設等での委託給食サービス  **◆営業実績**  2014年度：1,750万円/達成率35％（営業平均達成率45％）※担当変更の為活動期間半年間  2015年度：7,500万円/達成率75％（営業平均達成率61％）  2016年度：9,000万円/達成率90％（営業平均達成率45％）  **◆工夫した点**  飛び込み訪問の効果が高かったので、1日10件程度訪問し、担当者不在の際も名刺にメッセージを書く、自作のプロフィールシートを配る等、顔と名前を覚えてもらうことを工夫しました。結果として多くの提案機会を頂き、受注につなげることができました。 |

**株式会社▲▲**（2017年2月～現在）※在籍期間：2年9か月

事業内容：上場企業を主体とする研究開発、情報、技術、製造分野の総合コンサルティング、

人事コンサルティングおよびアウトソーシング

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年2月  ～  現在 | R＆D事業部　関東第二営業所横浜オフィスに所属  大手化学品メーカーに出向し、研究所にて研究開発実験補助業務を担当  機能性ガラス製品開発プロジェクトに属し、ガラス・樹脂等有機材料等を用いてスパッタリングによるドライコート、ウェットコート、光学特性評価や実験結果のレポートを行っています。  **◆工夫した点**  １）自主学習とコミュニケーション  異業種異職種転職となり、化学物理系の知識が無かったため、最初は本を買ってコーティングや化学の基礎知識を勉強しました。それ以外にも、上司や周りの方と積極的にコミュニケーションを取り、知識を深め、技術指導を仰ぎ、業務に取り組みました。  ２）作業要領やレポートフォーマットの作成  営業職で得たPCスキルを活かし、実験装置の操作マニュアルやサンプル評価レポート、実験記録のフォーマットを多数作成しました。部署内に共有し、安全な業務の遂行、業務の効率化につながりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（AT限定）（2009年3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]**

**【１】的確な判断による業務の遂行**

複数の業務が重なった場合でも、的確な優先順位付けとスケジュール管理により、業務を円滑に進めることができます。これは複数案件の同時進行や社外業務、社内業務を並行して進めることが多い営業職の経験があるからこそ備わった、今後の業務にも必要不可欠なスキルだと思います。

**【２】 会話力**

私は常に聞き上手を意識して業務に取り組んでいました。聞き上手は話し上手です。一方的に話すということではなく、相手の話したいことを引き出し、広げ、最終的に自分の言いたいことを伝えます。営業職で培った会話力は、営業を離れた現職でも活きており、これにより未経験の仕事も乗り越えるができました。今後もこの会話力を武器に、社内外に良好な人間関係を構築し、円滑に業務を進めていきます。

**【３】 学ぶ意識**

営業職では一般企業、官公庁、医療福祉施設、現職では化学品メーカーの研究開発職と、様々な業種業界に携わり、それぞれの職場で必要な知識を勉強してきました。更に最近では国家資格取得、TOEIC690点取得等、自己啓発にも取り組みました。このように、社会人生活においても学ぶことを大切にしているので、また新しい業界に挑戦し、新たな知識を習得し、業務を遂行していくことを楽しみにしています。

これらの強みを活かし、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