**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。約5年間で8店舗携わり、携帯の販売営業をメインに業務に携わる。また、店長、副店長として、マネジメントにも携わる。その後、▲▲株式会社に入社し、個人客に対し、住宅の営業に従事する。その後、株式会社△△に入社。主に屋上やバルコニーの防水工事業務に携わる。その後、株式会社■■に入社し、現在に至るまで、法人企業に対し、金属素材の営業、仕入れ、検品、在庫管理業務に従事する。

**［職務経歴］**

◆2011年4月 ～ 2016年1月　株式会社●●（正社員）

事業内容：●●ショップ運営（●●一次代理店）、法人営業、固定回線（ひかり・ケーブル取次ぎ）

資本金：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月  ～  2016年1月 | 【配属先】伊丹市役所前店、塚口北店、西宮門戸店、ホワイティ梅田店、尼崎キューズモール店、甲南山手店、塚口店  来店された個人客に対し、スマートフォン、固定回線、クレジットカードなどの提案営業に携わる  【業務内容】  ・携帯電話、スマートフォンの販売  ・売上管理、在庫管理、棚卸業務  ・マネジメント業務  ・社員教育  ・店舗内レイアウト作業  【取扱商品】  ・スマートフォン、タブレット、固定回線、クレジットカード  【実績】  ・店長、副店長に昇格（2012年11月～2016年1月迄）  ・年間の携帯販売売上額：110%達成 |

◆2016年2月 〜 2017年3月　▲▲株式会社（正社員）

事業内容：建築、設計、不動産業、保険代理店業

資本金：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年2月  〜  2017年3月 | 【配属先】  2016年2月 ～ 2016年7月　神戸支店  2016年8月 ～ 2017年3月　伊丹店  土地、建物、外構工事、諸費用を提案し、契約後の図面決定、金消契約、引渡し後のアフターフォローを行う  【営業スタイル】  注文住宅の販売営業　　※新規手法：テレアポ、紹介  【実績】  ・注文住宅 年間で2件の成約  ・引き渡し1件（単価：1,800万円）  【工夫した点】  ・自社住宅の特徴・強みをしっかりと理解することからスタートし、顧客ニーズに沿って住宅の説明を行い、初回の接客からクロージングを行ってきました。また、ご来場いただいたお客様全員に密に接点をとり、提案することを心がけておりました。 |

◆2017年4月 ～ 2018年1月　株式会社△△（正社員）

事業内容：総合防水工事、塗装工事、外壁補修工事、シーリング工事

資本金：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  2018年1月 | 【配属先】工事部  屋上や外壁などの防水加工や塗装、メンテナンス工事に携わる  【業務内容】  ・屋上やバルコニーの防水工事  【工夫した点】  ・作業に遅れが出ないよう、事前準備を怠らず、チーム内でコミュニケーションを図りながらスピーディーに作業することを心掛けました。  ・現場では、危険と隣り合わせの為、常日頃から報連相を意識した行動をしておりました。 |

◆2018年4月 ～ 現在　株式会社■■（正社員）

事業内容：各種貴金属の地金販売、メッキ屑・蒸着屑等の買入れ、成膜材料（レアメタル・レアアース）及び蒸着材料を製造販売

資本金：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  現在 | 【配属先】新素材事業部  大手から中小企業、全国問わず、成膜材料となる金属の販売から金属加工の請負等の営業活動に携わる  【営業スタイル】  ・新規営業20%　既存営業80％　※新規手法：テレアポ、既存からの紹介  【担当地域】  ・全国のメーカー、商社  【取引顧客】  ・受託コーティングメーカーや成膜装置メーカー、商社（20社程担当）  【取扱商品】  ・金属ターゲット（自動車部品や切削工具にコーティングするための金属製品）  【実績】  ・2020年度：粗利額　750万円　　新規開拓件数：4件 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年3月）

**［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

**［活かせる経験・知識・技術］**

・個人営業では役職に就き店舗単位の実績つくりと在庫管理、スタッフのマネジメントを経験しました。

・その時期の流行りをキャッチし、他店舗が行っていることを参考に地域に合った演出を行うなど集客を意識した営業を心掛けました。

・スタッフには、役職会議後に内容を伝え、それとは別に空き時間に現状のモチベーションのヒアリングをし、働きやすい環境作りを1番に考えました。

・法人営業は、新規開拓と既存顧客を守る営業のため、開拓は新規より以前取引のあった企業を精力的に訪問し、現状となぜ自社製品の使用がなくなった理由を聞き、再度提案から獲得に繋げました。既存顧客にも現状の問題や他社製品使用アイテムを聞き出し獲得に繋げました。

**[自己ＰＲ]**

**経営的視点の意識**

全社の決定事項を一律に実施するだけでなく、常に状況を把握し、改善する打ち手を考えてきました。他店の行っている凡例をマネすることもあれば逆行することもあり集客データをもとに常に変化を意識して店舗に立ちました。

また、数値目標に対しては、スタッフの協力が必要不可欠のため、自分が数字を上げるよりもスタッフに振り分けて売上を伸ばすことに注力しました。法人営業の職に就いてからは、自分の顧客をつくるため新規開拓と過去の実績データを参考に訪問や電話等でヒアリングを行い、再度自社製品の提案ができる関係つくりを心掛けました。行動量を意識しながら営業活動を行い、その結果、担当企業数は倍近く増え、会社の売上増大につなげることが出来ました。

**チームマネジメント**

●●ショップ勤務時は、若いスタッフが多く不平不満はありましたが、各々のウィークポイントを見極め、なぜこの顧客をお願いしたかを振り返り納得した上で業務を行ってもらうことが大切と考えコミュニケーションをとりやすい環境をつくりました。現職では、自分が１番下ですが週に１度の営業会議でＭＣを行い司会進行、都度のテーマ等決める役割を担っており先輩社員に話を振りつつ自分の意見が言える会議を行っています。

これまでどんな仕事も先入観はなしで1度、実践する。という考えを前提に転職活動をしてきました。自分の未熟さから早期退職してしまうこともありましたが、一早く貴社に貢献して参りたいと考えております。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上