**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4年間、株式会社●●の営業職として、ルート営業に従事してきました。見積書・報告書の作成、売上の計算、仕入品の管理、伝票の発行など幅広い業務を担当しております。納期調整、クレーム応対などのスピードを要する対応は円滑かつ迅速に対応し、お客様信頼第一に勤めています。自身を売り込む営業で、弊社・お客様・お取引様の3者が笑顔となる提案を考え売り上げ拡大に従事しています。

**■職務経歴**

□2017年04月～現在まで 株式会社●●

◆事業内容：スーパー、コンビニなどに弊社のパンを届ける

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年04月  ～  2019年10月 | 関西事業本部事業第二部●●工場 |
| 食料品の製造・販売  【営業スタイル】既存顧客フォロー  【担当地域】奈良、大阪、京都  【取引顧客】万代、関西スーパー、量販店様なども含む受動店。その他地域密着型のスーパー様を含む能動店100店舗様  【取扱商品】袋パン  【ポイント】既存顧客が100%となるため、顧客との信頼関係を構築し既存案件を確実に受注できるよう注力してきました。また、顧客からの問い合わせ（新規案件含め）に対して迅速に対応するなど他社より先に行動することを意識していました。 |
| 課長以下20人 副主任 |
| 2019年11月  ～  2021年01月 | 関西事業本部　事業第二部　●●営業所 |
| 食料品の製造・販売  【営業スタイル】既存顧客フォロー  【担当地域】三重  【取引顧客】三重最大規模であるぎゅーとら様、その他地域密着型スーパー様含む120店  【取扱商品】袋パン  【実績】2020年度管理店実績  年間売上高135,724千円　（予算比103％/前年比105％）  年間粗利46,554千円　　（予算比98%/前年比115%）  【ポイント】依頼に対して即レスポンスで、スピード感ある対応と誠意を見せ、信頼構築。  既存商品案内に留まらず、新しい商材の提案で新規案件の獲得に注力し売上拡大に繋げました。それに加え、弊社にとって利益となる商材の売り込み強化で前年から大幅に利益改善。  また徹底したフォローにも注力し、困った時に1番に頼って頂けるメーカー位置付け獲得に専念しました。  それによって、お客様・お取引様・弊社の3者の笑顔を実現しました。 |
| 課長含む2名 副主任 |

**■活かせる経験・知識・技術**

・課題と対策の具体化既存・新規提案だけではなく、お店様の問題を共に考察します。依頼に応じた提案書の作成で、マンネリ化や利益改善等のお店様独自が抱える課題を共に解決できます。

・粘り強い行動力新規提案の際は、一度断られても諦めずに、複数回アプローチすることを行いました。お店様のリスク管理やフォローを徹底する事で導入成功事例も多数あります。

**■資格**

・第一種運転免許普通自動車 (2013年9月)

**■自己ＰＲ**

**・課題発見能力**私自身、失敗をしたらなぜ失敗したのかを深く考えるようにしています。そのなかで失敗から改善点を洗い出し、成約率を高めていく取り組みを行います。その過程で大切にしていることはスポンジになる事です。商品についてはもちろんのこと、競合の状況や担当地域の課題など常に情報を収集し、吸収をする事を辞めない。なぜ採用されなかったか、他社に競り負けたのかを常に考察・吸収を繰り返し自身のアップデートに努めています。物事は常に改善できる。それを現場でコツコツと情報を集め、情報をもとに学び提案とスタンスを改善していけば自ずと効果は変わってくるというポリシーのもと日々業務を行っています。

**・お客様満足に拘り、成果を上げる力**お客様・お取引様満足を第一に考え、営業に取り組んでまいりました。その理由として私の人生モットーでもある自身の影響で人々を笑顔に！があるからです。ただお取引様の要望に答えるだけでなく、付加価値を付けてさらに満足してもらえるように考えてから取り組むようにしています。相手の立場となって取り組むことで責任感が一段と強くなり、より良い仕事ができると考えております。その考えはこれからも変わりませんし、1番大切にしている考えであり強みです。

4年間で培った足を運び自身を売り込む営業スタイルで、成果を残すよう努力してまいりました。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。常にお客様に寄り添った提案で更なる成長と会社貢献を実現します。よろしくお願い申し上げます。

以上