**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●●へ新卒入社をしました。●●グループ会社に配属後自社商品の営業、展示会やメニュー提案会にて商品案内、商品案内のための動画やリーフレット作成などを行ってきました。

■2021年4月～2021年10月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：6か月

◇業種：食品

◇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 |
| 2021年4月～現在 | **◆事業内容**業務用食品卸売業、食品製造販売、梱包および貨物運送取扱業。**◆業務内容**・営業・同行営業・展示会、メニュー提案会への参加・リーフレット作成・動画作成・電話応対（5～10件/1日）**《取り組みと工夫》**営業する際には、お客様の要望を汲み取り最適な商品を案内することを第一に、笑顔で分かりやすい商品案内を行うよう心掛けました。加えて、営業として売り上げを作るために利益率の向上を図り、商品当たり23%の利益率目標を月平均約30%で保つことで売り上げに貢献しました。そのために、商品案内のための資料作りに関しても、商品についての最大限の情報を簡潔にまとめることを工夫しました。 |

**［資格］**

・TOEIC

・普通自動車第1種免許

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**【１】**

人当たりの良さを活かしながら業務に取り組んできました。社内においては、自ら挨拶や声掛けを行うことで上司や先輩、同僚と良好な人間関係を築いてきました。そのおかげで、社会人1年目ということもあり何もわからない状況でしたが、周りの方々から助言をいただくことができ、未熟ながら社会人として成長することができました。社外に出て同行営業等でお客様と商談する際には、笑顔で、明るく分かりやすく商品案内することを心掛けました。当初購入意欲がなかったお客様にも、雑談を交えお客様の要望を引き出しながら商品案内をすることで、購入や注文を頂けました。その結果、昨年までは自社商品の売り上げが10万円もなかった営業所で昨年対比約150%を達成することができました。これらの経験から、営業活動をしていく上で、社内外において円滑な人間関係や信頼関係を築くことは、自身の成長や売り上げに繋がるということを改めて感じました。今後も以上のことを念頭に置き、貴社に貢献できるよう業務に取り組んでまいります。

**【２】**

　営業職として、持ち前の行動力を活かし最大限の売り上げを作ることを意識しました。昨年までは月平均1回同行営業を組んでいたのに対し、私は月平均3回以上行い、各地のお客様と直接お話させていただく機会を増やしました。また、販売促進活動として商品紹介の動画作成やリーフレット作成も進んで行い、営業マンの商品知識を高められるよう積極的に行動しました。その結果、営業所に対する全体売り上げ目標を達成し、配属先のグループ会社の黒字化に貢献することができました。以上の経験から、売り上げに貢献するためには、失敗を恐れず積極的に行動することの大切さを学びました。この経験を活かし、今後も何事にも挑戦し行動を起こすことを大切にしながら業務に取り組んでまいります。

以上