**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

* **職務要約**

大学卒業後、株式会社●●に入社し、研修による人材教育の営業として新規での顧客開拓に従事しておりました。メーカーや

ソフトウェアなどの一般企業から市や省庁などの行政自治体へと幅広い業界に対して研修新規提案を行っておりました。各業界が抱えやすいポイントを把握して新規提案を行っておりました。その後は外資系清掃機器メーカー、▲▲株式会社に入社しました。代理店販売店を活用していくチームに配属され、代理店販売店への営業を行いました。

* **職務経歴**

**株式会社**●●（2016年4月～2019年7月）

　事業内容：集合研修の提案営業

　資本金：○○万円　　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |

|  |  |
| --- | --- |
| 2016年4月　　　～2019年7月 | 【業務内容】人材教育サービスの新規提案営業、既存顧客へのルート営業●営業スタイル：既存顧客50%、新規開拓50％●取扱商品：新人研修、ＣＳ工場研修、若手研修、階層別研修、テーマ別（ハラスメントなど）研修など●担当顧客：飼料、製造、メーカー、ソフトウェア、行政自治体　　など　　計100社**●実績： 2017年度　　目標800万円　/実績1032万円　/達成率 129％****2018年度 目標800万円　/実績856万円　/達成率 107 ％**●セールスポイント：定期的な訪問をし、お客様との信頼関係を築き、またその中で抱えていらっしゃる課題の把握、改善提案を行った結果1年後に実績を出すことが出来ました。また、行政自治体向けの営業活動は新規参入しづらい状況でございましたが、諦めず顧客と寄り添うことを続けた結果実績を出せるようになりました。 |

**▲▲株式会社** （2019年10月～）

　事業内容：清掃機器の販売　提案営業

　資本金：○○億○○万円　　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 2019年10月　　　～ | 【業務内容】高圧洗浄機などの清掃機器の販売　提案営業●営業スタイル：代理店、販売店　70％　　ユーザー　30％●取扱商品：高圧洗浄機、掃除機、床洗浄機、スイーパーなど●担当顧客：代理店、販売店、製造工場、食品工場、畜産現場、●実績：2020年　目標　33,920万円　/実績39,978万円　/達成率117％　●セールスポイント：入社後、3か月の研修を経て、代理店販売店様をメインに担当するチームに配属されました。代理店販売店に、導入実績や新商品などの情報を伝え、自社製品の理解を深めていただき、各ユーザー様に提案してもらうような営業を行っておりました。ユーザー様へのデモンストレーションやクロージングなども代理店販売店の担当者と同行して行いました。1月から6月は埼玉エリアを、7月から12月は東京23区エリアを担当いたしました。半年でのエリアの変更には戸惑いましたが全国に構えている大手の代理店様を担当させて頂いておりました。そのため、埼玉から移る際に、東京でのコアメンバーを事前に伺い、埼玉での実績などを伝え、埼玉から東京でスムーズな引継ぎをしたことによって、売り上げの落ち込みを防ぎました。コロナ禍ではありましたが、安全衛生法改訂や補助金などの情報をもとに、売り上げを落とすことなく年間の達成を致しました。 |

**□　活かせる資格・スキル**

・普通自動車第一種運転免許（2012年8月）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

ヒアリング、提案力

現職では代理店向けの営業に従事し、代理店、販売店、ユーザーという商流の中で、代理店のみならず、販売店、ユーザーにまでニーズを直接ヒアリングすることで、より実情に合わせた提案を実施していた。　また前職では、研修という無形商材のため、具体的な企業の現在の状況を事前に入念に調査、ヒアリング段階で顧客に応じて仮説を持って臨むことで、スムーズなヒアリングと効果的な提案へ繋がった。

関係構築力

私は、懐に入ることに自信があります。顧客の立場や表情や仕草から、感情を感じ取り、話題や話し方などを都度変えて行くことを意識しています。また趣味も多く、仕事以外の話題から親和性を高め、関係性を作るなど幅広い関係構築手法を持っています。合わせて自己開示を積極的に行うことで、顧客も自身のパーソナルな話をしてくださり、自社の製品提案などもスムーズに聞いていただくことができます。

　　　　　　　　　　　　　以上