**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●に入社。住宅設備機器を取扱う専門商社にて法人営業を担当しました。顧客と綿密に情報交換を

行った上で最適な提案を繰り返すことにより、毎月コンスタントに売上実績を残すことが出来ました。その後、▲▲株式会社に入社。

研修として工場内での弁当製造業務に携わりました。

**［職務経歴］**

■2017年12月～2020年2月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：住宅設備機器販売・リース業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年12月  ～  2020年2月 | 京都支社営業部に配属　営業職として従事  入社後はマンション管理会社に対して住宅設備の提案を行いました。  【営業スタイル】 既存営業　90％　新規営業　10％  ※新規は大阪本社で取引があり、かつ京都支社で取引がない会社に対してアプローチを行いました。  【担当地域】 京都エリア  【取引顧客】 マンションやビルの管理会社　5社を担当  【取引商品】 給湯器やエアコンなどの住宅設備機器  **◆実績**  ・2018年10月度：売上目標 400万円／売上実績 465万円／達成率 116％  ・2018年11月度：売上目標 400万円／売上実績 610万円／達成率 152％  ・2018年12月度：売上目標 500万円／売上実績 476万円／達成率 95％  ・2019年1月度：売上目標 400万円／売上実績 547万円／達成率 136％  ・2019年2月度：売上目標 500万円／売上実績 814万円／達成率 162％  ・2019年3月度：売上目標 550万円／売上実績 735万円／達成率 133％  ・2019年4月度：売上目標 500万円／売上実績 601万円／達成率 120％  ・2019年5月度：売上目標 630万円／売上実績 650万円／達成率 103％  ・2019年6月度：売上目標 500万円／売上実績 864万円／達成率 172％  ・2019年7月度：売上目標 600万円／売上実績 1,180万円／達成率 196％  ・2019年8月度：売上目標 650万円／売上実績 580万円／達成率　96％  ・2019年9月度：売上目標 500万円／売上実績 1590万円／達成率 318％  ・2019年10月度：売上目標 500万円／売上実績 550万円／達成率 110％  **◆工夫した点**  基本的には顧客からお問い合わせをいただき、そのまま成約に至るケースが多いのですが、それだけでは  どうしても売上は横ばいになってしまい、なかなか目標予算を達成することが出来ませんでした。  そこで顧客と綿密にコミュニケーションを図るようにし、様々な情報を収集するようにしました。また、自分でも  会社のデータベースを用いて設備を顧客先に導入した後の経年数を調べることにより、入替えのタイミングを  把握することができ、まとめて設備の入替えを行っていただくことに成功しました。  こうした自ら仕掛けていく営業スタイルに切り替えた結果、コンスタントに成果を残せるようになりました。 |
| 2020年2月 | 一身上の都合により退職 |

■2020年3月～2020年5月　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：弁当・おにぎり・サンドイッチ・惣菜の製造および卸

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　売上高：○○億○○万円　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年3月  ～  2020年5月 | 新入社員研修  営業職として入社後、新入社員研修を受けました。  【研修内容】  ・弁当のラベル張り（1日約1,000食分）  ・弁当の仕分け作業  ・座学での食品知識習得  **◆工夫した点**  今までに経験をしたことがない業務ばかりでしたので、間違いがないよう、業務の合間や仕事終わりにメモを取り、  ミスが起きないように心がけました。それでも分からないことについては、上司だけでなく、パート社員の方にも  質問させていただき、その場で理解を深めるようにしました。 |
| 2020年5月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動二輪運転免許（2015年6月取得）

・第一種普通自動車運転免許（2016年12月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

1社目では、従来は顧客からの問い合わせ対応だけで売上を作ることが出来る営業スタイルではありましたが、それでは目標予算に対して

未達で終わることもあり、自分の中では納得出来ませんでした。そこで情報を収集し、設備機器の交換タイミングを狙って提案を行うことにより、

マンション居室内設備を10室まとめて入れ替えていただくことに成功しました。このように、自ら積極的に仕掛けていく営業を心がけ、コンスタントに売上を伸ばしてきました。

2社目では期間は短かったのですが、製造業務の一端を担い、ミスがないようにメモを取り、周囲のパート社員に質問をするなど、知識

習得に向けて意欲的に取り組みました。

これらの経験を活かし、貴社におきましても早期の段階で活躍出来ますよう、まずは業界知識をしっかりとつけ、その上で自ら考え、行動を

起こしていきたいと考えております。それではどうぞよろしくお願い致します。

以上