**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、健康補助食品、自然派食品、健康器具を販売する株式会社●●に入社。

地域密着型のアンテナショップとして 1-3ヶ月ごとに店舗を移動し、接客営業を経験しました。

オープンの前日に近隣住民の方々にご挨拶とチラシ配りを行い、新規で来て頂いたお客様に商品の販売をしておりました。その後、▲▲株式会社に入社し、新規の飛び込み営業を中心に、アポイントをとっての提案、契約。電力の切り替えや、キュービクルの点検の切り替えを提案しております。また、既存ユーザーへのフォローやシステム 機器更新提案も行っております。

**■職務経歴**

**□**2020年07月〜現在▲▲**株式会社**

◆事業内容：電力小売り、高圧電気設備保安管理、点検業務

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20２0年0７月  〜  現在 | ●所属　第一営業部  ●営業職　班長　正社員  ●主な取引商材　電力小売り、キュービクル常時監視システム、電気の見える化システム、電気料金自動検針システム  ●営業スタイル  　新規営業７割、既存営業３割  ●担当エリア  　神戸市中央区、神戸市兵庫区、神戸市灘区  【業務内容】  ・法人営業　新規飛び込み営業  ・既存のフォロー/システム機器の更新  【実績】  新規契約8社10件　更新契約 1社1件 |

**□**2019年04月〜2020年04月 **株式会社**●●

◆事業内容：メーカー（素材・化学・食品・化粧品・その他） 食品・飲料メーカー（原料含む）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年04月  〜  2020年04月 | ●所属 第一営業部  ●メンバー数 店長以下メンバー2～3 名  ●主な取扱商材 万田酵素など健康補助食品、自然派食品、健康器具  ●営業スタイル  店舗型営業(平均して新規6 割、既存4 割)  ●担当エリア  大阪内中心とした関西エリアを1～3ヶ月ごとに移動  ●担当業務 [店舗概要]  ・商品  自然派食品 ：　単価約100～3,000 円  健康補助食品・健康器具 ：　単価約 7,600～520,000 円  ・勤務スタイル:日曜日と他3日休日  ・ターゲット:30~90 代の健康意識高い方    【業務内容】  ・1日3 回、約1時間店長による健康講演  店長が話しやすくなるような盛り上げや、実演販売のように自然派食品の紹介と販売を担当  ・講演前にお客様との接客により距離を縮めたり信頼関係を築く  ・商品仕入、在庫管理業務  ・自分が担当する販売の売上目標の設定、管理  ・店舗全体の売上目標の管理  ・顧客情報の管理  ・会議への参加 |

**■活かせる経験・知識・技術**

・チームへの協調性

　同じ業務に関わる社員同士が気持ち良くコミュニケーションがとれ、協力できる関係性を作る事を心掛けています。休憩時間に会話してお互いの人間性を知り、得意不得意のカバーをし合えるような店舗を目指しました。

・信頼関係構築力

　1社目の健康食品では契約するには高額な金額になるので、まずはお客様との信頼関係を築くことが重要 だと考えています。その為、普段の会話で情報収集、表情や態度で言われる前に気付き喜んで頂ける会話や対応を心掛けました。

**■資格・語学**

普通自動車免許第一種

**■自己PR**

1社目では店舗スタッフの一員として、目の前のお客様の期待に応えるため、会場の盛り上げに尽力して参りました。一人一人のお客様に寄り添い接客し、毎日私に会いに来て頂けるお客様、私のファンを増やすことを意識しました。その結果、高額な健康食品の購入や会員登録など、顧客を増やすことに成功しました。

また、売上目標に初めて達成した時、チームで1つの方向に向かってやり遂げた感動を感じることが出来ました。チームの一人一人が得意、不得意をカバーし合い、同じ方向に向けて努力した結果だと思います　。その中で、私はお客様との信頼関係を築く事を意識し、会話の中で趣味や家族構成などプライベートの話を伺い、そのニーズに合うものをチームで共有し、提供する事で貢献していました。その結果、高めに設定し、届かないと思われていた売上目標を大幅に超える事ができました。

数値目標を達成する意欲と行動力、主体的に周囲を巻き込む推進力、努力を惜しまない向上心も持ち合わせていると思いますのでぜひご検討いただければと存じます。

以上