**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●●に入社をし、業務用家具メーカーにて企画営業に従事しております。様々な企業の新規開発、リニューアル案件に対して、家具だけではなく、コンセプトの提案や内装全体のプロデュースを経験してきました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：総合インテリア製造・販売

◇資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2017年10月 | ●●営業一課 配属業務用家具を商材に提案営業から納品まで管理。新規開拓、既存顧客に対して事業拡大。【営業スタイル】新規営業　40％　既存営業　60％　【担当地域】●●県【取引顧客】飲食業界、医療・福祉業界、オフィス業界等約50社【取引商品】業務用家具**◆取り組みと営業実績**●●市に開業予定の眼科医に対して家具提案。目に優しい色のグリーンをメインにアースカラーで家具と内装全体を提案し、高評価を頂き、受注。また建築予算分の什器も提案し、受注。通常の眼科で平均 200 万円前後のところ、本案件は 450 万円受注。また、●●市に代理店契約をしている会社がなかったため、地元で有名な福祉用具をメインしている会社と取引させて頂き、眼科医に販売。その縁もあり、福祉用具販売の会社から新規福祉案件の引き合いを頂き、約 500 万円受注。●●市にある食器や厨房備品を取り扱っているディラーから「●●県で数店舗を運営している会社のオフィスのリニューアルをしたい。」と引き合いを頂きました。感性の豊かな方で●●県では珍しくカジュアルテイストのオフィスにしたい、という要望がありました。当時弊社で売出し中の突板仕様のロングデスクを提案し、弊社単独の展示会にもお越し頂き、現物確認して頂き、高評価を頂き約 200 万円受注。この仕事を気に、飲食店舗の改装・新築案件の家具の引き合いを頂き受注に繋げることが出来ました。 |
| 2017年11月～2019年10月 | ●●営業一課　配属業務用家具を商材に提案営業から納品まで管理。新規開拓、既存顧客に対して事業拡大。【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業50％　【担当地域】●●市、●●市、●●市等の●●、●●エリア【取引顧客】飲食業界、医療・福祉業界、ホテル業界等約60社【取引商品】業務用家具**◆営業実績**・2018年度実績：8,000万円　※達成率110％・2019年度実績：1億2,000万円　※達成率110％**◆取り組み**●●町にあるコンドミニアム型ホテルの新築案件に対して、日本では珍しいヒーター付きスキー板・スノーボードを収容するロッカーを提案してほしいと要望がありました。さらにロッカーを壁の見立てたい、と要望もあり、●●内でスチール製品の加工が得意な協力工場に依頼し、扉の表面にはニセコのイメージした木目調のシートを貼るなど、できる限りお客様のご要望を叶える提案を行いました。また、利用者が外国人メインのため、外国人が使用するスキー用品を実際に入れてみて、使いやすい等も考慮しながら、サンプル提示しました。お客様から評価を頂き、約 4000 万円受注。使用してからも使いやすいと高評価頂き、既存ホテルのスキー板・スノーボードロッカーも引き合い頂き、新築のホテル FFE 工事の引き合い頂き約 2 億仮受注を頂きました。北海道で飲食部門の責任者を任せて頂き、●●に本社があるハンバーグチェーン店の家具提案から納品立ち会い、本州にあるチェーン店の新築案件・リニューアル案件の現場打ち合わせから納品立ち会いまで年間 15 店舗携わり、約 3000 万円受注。 |
| 2019年11月～現在  | ●●営業一課　主任　配属主任として●●に異動。業務用家具を商材に提案営業から納品まで管理。新規開拓、既存顧客に対して事業拡大。【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　60％　【担当地域】●●県内【取引顧客】医療・福祉業界、オフィス業界等約30社【取引商品】業務用家具**◆取り組みと営業実績**●●県●●市にある自動車保険を取り扱っている会社で移転新築案件の引き合いを地元の代理店から引き合いを頂きました。本社兼ショールームが●●県にある強みを活かし、何度もお越し頂き、実際の商材や内装全体のイメージを見て頂いたことが決め手となり約 400 万円受注見込みです。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2012年3月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

自身の強み：【継続力】

小学校 3 年生からサッカーを始め、仲間と共に目標に向かって切磋琢磨することが好きで、小学校 6 年生で●●市の大会で準優勝、中学校・高校でもサッカー部に所属し、大学ではサッカー・フットサルサークルに所属し、関西の大会で優勝も経験しました。社会人になった今でもフットサルを続けており、仲間とすることもありますが、見知らぬ人達とチームを組み、試合を行う等、フットサルを通じて多くの方々とのコミュニケーションをとっています。

大事にしている考え：【感謝の気持ちを忘れない】

様々な土地で様々な部署の仕事をしてきましたが、自分一人でできる仕事は、ほんのわずかで、周りの人がいて私に力を貸して頂けたことで売上や目標に向かって達成することができました。何かして頂いたことに対してはありがとうと言うようにし、叱咤激励を頂いたときにも私自身の成長のために言って頂けると認識し、感謝を伝えてきました。

また、今まで自分を育てくれた親に対しても、特別な日だけではなく、些細なことでもお礼を言い、感謝の気持ちを行動に表しています。その気持ちを仕事でもプライベートでも忘れず、行動しています。

以上