**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。新設のキャラクター事業部に配属され、新規開拓およびルート営業に従事して参りました。その後、ラミネート事業部に異動となり、こちらも同様に営業職として従事して参りました。その後、株式会社▲▲に転職。資材課に配属され、営業事務として納期および価格調整に従事して参りました。その後、現職の株式会社■■に転職し、電設資材のルートセールス職として従事しております。

**■職務経歴**

□2013年4月～2018年1月　●●株式会社

◆事業内容：紙製品オフィス文具の販売

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2013年4月　～2018年1月 | ●●株式会社　営業職として従事 |
| ●●株式会社に新卒入社。配属と同時に新設されたキャラクター事業に配属され、新規開拓およびルート営業に従事して参りました。その後、ラミネート事業部に異動となり、同様に営業職として従事して参りました。【仕事内容】営業内容：キャラクターグッズ販売・文具販売・量販店販売・ラミネーター機器販売【実績】2014年：目標350万円に対し、300万円達成（達成率85％）2015年：目標500万円に対し、600万円達成（達成率120％）2016年：目標750万円に対し、650万円達成（達成率86%）※全員未達2017年上期：目標380万円に対し、360万円達成（達成率94％）（※単価：150円～4,200,000円）【意識して取り組んだこと】コスト意識：返品を減らすことに意識を傾けました。少しでも返品数を減らし廃棄物を減らせるように提案を心掛けて参りました。同期内では返品率は60％を越えるメンバーもいる中、常に返品リスクを考えながら行動することで返品率15％以内を維持し続けて参りました。顧客に合わせた提案：周辺環境や来客層に合わせた提案を行いました。オフィス街にある店舗と住宅街にある店舗では売れる商材に違いが生じることがあったため、例えばオフィス街ではボールペン・付箋を中心に提案をし、住宅街では子供向けに単価の低い消しゴムなども含めて提案をするなど、各店に適した商材を提案することで、売上に貢献しました。 |
|  |

□2018年1月～2018年6月　株式会社▲▲

◆事業内容：電設資材の販売・卸

◆資本金：○○億円　売上高：○○円　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年1月　～2018年6月 | 株式会社▲▲　営業事務として従事 |
| 株式会社▲▲に入社し、資材課に配属、納期と価格の調整に従事して参りました。自分にとっての未知の分野を勉強しながら利益を上げつつ、協力工場との関係値構築にも力を入れてきました。【仕事内容】資材の調達・価格決定ボルト・ナット類の調達先の選定、価格交渉、価格決定、在庫管理鉄・ステンレス製品の調達先の選定、価格・納期交渉、価格決定、重量計算 |
|  |

□2018年8月～現在　株式会社■■

◆事業内容：電設資材の販売・卸

◆資本金：○○億円　売上高：○○円　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年8月　～現在 | 株式会社■■　営業職として従事 |
| 株式会社■■に入社し、■■営業に配属。中小～大手の電気工事店、設計事務所などに対し、電設資材のルートセールスとして従事しておりました。現場で使用する商品をヒアリングし、提案→発注→導入という流れで進めて参りました。【担当地域】■■市内、■■・■■・■■・■■エリア【営業手法】既存営業および新規営業（※問い合わせに対し、電話・メールで対応もしくは訪問）【実績】2018年下期：目標3,500万円に対し、4,000万円達成（※達成率114％）2019年：目標1億2,000万円に対し、1億3,200万円達成（※達成率110％）2020年：目標1億3,000万円に対し、1億6,000万円達成見込（※達成率120％）（※単価：30円～200万円）【意識して取り組んだこと】提案先の業界柄もあり、愛嬌・即時のレスポンス・見積もりの内訳を必ず細かく説明するという点において意識を持って日々営業活動に勤しんでおりました。これらを行うことにより、常に営業成績は3位以内をキープしておりました。 |
|  |

**■PCスキル**

・Word：図表・グラフの挿入、レイアウトアレンジ

・Excel：データ入力、グラフ作成

・PowerPoint：文字入力、図表作成

・メール：受送信、フォルダ振り分け管理

**■資格**

・普通自動車免許（2016年10月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

　　これまで営業として大切にしてきたことは、「新しいことにチャレンジする」です。知らないことを勉強し吸収することが自分の成長につながると考え、様々な商材・業界に対する営業を主体的に取り組み、幅広い経験をさせて貰いました。そのため、話題に出たことはたとえ雑談でも調べるようにして、相手の話が理解できるように努めました。そんな会話から、信頼へと繋がり商品の話も聞いてもらえるようになりました。また、資材課にて価格の決定・調達の仕方など、別部署へお願いしてきたことを体験したので価格交渉および納期交渉はし易くなったと考えています。

どんな知識でも吸収して自分のものにしていくこと、これまでの経験で得た「コスト意識」、「顧客に合わせた提案」、「納期調整」を活かし貢献していきたいと考えております。宜しくお願い致します。

以上