**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、●●株式会社に新卒入社。営業推進室･マーケティング部にて、営業サポート業務を経験。営業へ配属後は、チルドデザート･製菓・製パンメーカー等を担当、直接取引と代理店を介した営業を経験し現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：6年3ヶ月

◇事業内容：食品・食品添加物・食品原料・工業製品の製造及び販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  2017年3月 | 営業推進室・マーケティング部  営業サポート業務  １）自主提案･プレゼンテーション用の資料及び試作品の改良  プロダクトアウト型であった提案資料と試作品を、顧客の方針に沿ったマーケットイン型に変えるため、研究員と協力して試作品および資料フォーマットの改良に取り組みました。現在も顧客への提案の際には当時作成したフォーマットが活用されています。  ２）営業向けに事務効率化のためのExcel勉強会実施  営業の事務作業効率化のため、社内共通資料の作成に役に立つ基本的な関数（vlookup、countif）やピポットテーブル等について、マニュアルを作成しExcel勉強会を実施しました。 |
| 2017年4月  ～  現在 | 第一営業部　東京営業所  東京都および山梨県を中心に、チルドデザート･製菓・製パンメーカー等を約15社担当しています。  既存顧客をフォローしつつ、新規顧客への提案も実施しています。  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：代理店からの紹介  【担当地域】首都圏、山梨県  【取引顧客】食品メーカーを中心に約15社を担当  【取引商品】食品添加物・食品  **◆営業実績**  ・2017年度：年間総売上 約96,300万円　計画比107.5％　前年比107.8％　※先輩社員と2名体制  ・2018年度：年間総売上 約54,500万円　計画比110.0％　前年比112.9％  ・2019年度：年間総売上 約70,300万円　計画比105.3％　前年比108.9％  **◆工夫した点**  既存顧客の開発・購買と継続的な信頼関係を構築し採用品の防衛に努めつつ、新規顧客への定期的な提案活動を行うことで計画達成につなげることができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第一種運転免許（AT限定）（2012年3月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】課題解決型の提案営業**

営業推進室・マーケティング部での営業サポート業務を通して、顧客の課題や方針を理解したうえで、課題解決方法の1つとして自社製品を提案するという手法を学びました。営業配属後は「顧客のためになる提案をする」という考えを軸に営業活動を行うことで、顧客との信頼関係を築くことができたと自負しております。

**【２】販売計画達成のための顧客分析・計画立案とその実行**

計画達成のためには、既存顧客の防衛が重要な業務になると判断しました。そのため、新規顧客へ営業活動を行う際は、代理店と綿密に情報交換を行い、顧客のポテンシャルを見極めたうえで優先順位を決め、集中的に提案活動を行いました。その結果、目標達成を実現することができました。

今まで、自身の経験に基づく強みを活かして業務に取り組んでまいりました。貴社においてもこれまでの経験を活かし、即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上