**職　務　経　歴　書**

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

氏名: ○○ ○○

**< 職務経歴概要 >**

○○大学を卒業後、総合電機メーカーの○○○○株式会社に入社。営業企画として、家電量販店にて約２年間顧客ニーズの把握、自社・他社製品の販売動向や消費者動向をつかみ、売り上げ拡大に貢献することが出来ました。その後、飲食店検索サイトの株式会社△△△に転職、１５名の営業部隊のチームリーダーとして既存顧客の深耕、及び新規開拓により売り上げ拡大だけでなく、生産者と飲食店を結びつける新規事業や道路公団との共同企画を成功させることが出来ました。これまでの無形有形の法人営業を通して、多様な顧客ニーズに対応するソリューション能力を身に付け、豊富な経験を有しております。

**< 経験・スキル >**

－ 戦略的営業活動の展開

積極的にセミナーや展示会を開催。取り扱い製品のイメージアップを図るとともに、顧客のニーズを的確に把握し、その後の営業活動を効果的に展開した。

－ 組織的営業活動の展開

社内／既存顧客との連携を密にし、共同でプレゼンテーションを行う等、ポテンシャルユーザーに対する組織的営業活動を展開。顧客へのコミットメントをアピールした。

|  |  |
| --- | --- |
| **<職務経歴詳細>**  **20xx年x月～20xx年x月 ○○○○株式会社**  **事業内容：総合電機メーカー　資本金：xxxxx百万円 売上高：xxxxx百万円（20xx年） 社員数：xxx名 非上場** | |
| 期間 | 業務内容 |
| 20xx年x月  　　～  　20xx年x月  （○年○ヶ月） | 首都圏営業部 営業企画配属  AV機器の担当者との展示スペースの確保、キャンペーンの企画・運営等を担当  【担当】AV機器（プラズマテレビ・DVDレコーダー etc）の営業推進  【営業スタイル】既存顧客への営業企画活動  【顧客先】○○  【担当エリア】池袋・新宿  ＜営業実績＞  20xx年：前年比130%を達成  20xx年度首都圏量 営業推進賞受賞  ＜主な実績＞  各位量販店のニーズや量販店情報を詳しく整理し常に把握することで、自社・他社製品の販売動向や消費者のニーズをがっちりとつかみ、店舗にあったイベントの企画から、店頭での商品の見せ方を店舗からお願いされるまでに信頼を獲得いたしました。 |
| **20xx年x月～現在　株式会社△△△**  **事業内容：飲食店検索サイト　資本金：xxx百万円 売上高：xxxxx百万円（20xx年） 社員数：xxx名 非上場** | |
| 期間 | 業務内容 |
| 20ｘｘ年ｘｘ月  　　～  　現在  （○年○ヶ月） | コンサルティング営業部配属  月額5万円の商品を購入している正会員という店舗に対しての拡販や売り上げを向上させるための提案活動、正会員店舗の獲得等を担当  【担当商品】○○○への掲載枠の拡大  【担当地域】首都圏全域  【担当顧客】100店舗以上の個人店やチェーン店  【営業スタイル】既存顧客への再開発・深耕80%／新規顧客開発及びダイレクト営業20%  【役職】リーダー（部下15人）  ＜営業実績＞  20xx年：年間予算2億1000万円、新規獲得360店を達成  20xx年度優秀チーム賞受賞  ＜主な実績＞  店舗やチェーン店が目指したい方向性と業界の流れを常に把握することで、現実に即した提案を行い、自社商品だけでなく、他社商品やお店の運営まで意見を求められるまでに信頼を獲得しました。  営業的な活動の他に、生産者と飲食店、企業等を結びつける「プロモーションコミュニティ事業」企画や道路公団の共同企画が採用され、企画のリーダー的な役目をさせていただき、事業化するまでに至りました。 |

**< 取得資格 >**

|  |  |
| --- | --- |
| 取得年月 | 資格名 |
| 20xx年x月 | 普通自動車第一種免許 |

**< 自己PR >**

現場の状況を的確に把握し、消費者からの目線だけでなく売り場従業員の方々の目線も意識した提案が出来ます。顧客の抱える問題点を的確に把握する営業スタイルを基に、現在まで比較的高い実績を維持し続ける事が出来ております。今後どのような環境下に身を置くことになってとしても、基本的なスタンスは維持しつつ、その環境の変化に早期対応し、高いパフォーマンスを発揮し続けたいと考えております。

以上