職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

OA機器、通信機器を含めたオフィスサプライに関するトータルソリューションを法人顧客に対して提案。担当した顧客層は多種多様な業界かつ規模も従業員数100名未満の中小企業から同1000名を超える大企業まで幅広く、顧客の状況や課題に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけておりました。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 201x年xx月～201x年xx月　　株式会社○○○○○○ | | |
| 事業内容：　○○○○◎○○○○●  売上高　：　xxx億円　　　従業員数：　x,xxx人　　　上場：　東証一部上場 | | 正社員  として勤務 |
| 201x年xx月  ～  201x年xx月 | 法人営業部　／　営業職 | |
| 東京および神奈川を中心とした、中小規模の法人顧客を約xx社担当。担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、OA機器関連商品のリプレースなどを提案。  【営業スタイル】新規営業　xx％　既存営業　xx％  【担当地域】 東京および神奈川  【取引顧客】 中小企業、大手企業　○○社を担当  【取扱商品】 OA機器関連商品、オフィスシステムの構築  【実績】  研修時代の営業コンテストで、1位受賞。（同期25名）  【工夫した点】  とにかく1位を獲りたい、という思いで最初は他の方よりも倍の訪問社数を心がけました。  そうすると仕事が回らなくなるため、どうやったら速く仕事を回せるか、と考えるようになり、効率を意識しながらボリュームをこなせるようになってきました。その結果、訪問社数は他の方よりも倍近く維持しながら、スピード感を持って対応できるようになりました。 | |

■活かせる経験・知識・技術

＜PCスキル＞

Word、Excel、PowerPoint

* 資格

20xx年xx月　　普通自動車免許

* 自己ＰＲ

私が営業を志望するのは、学生時代のアルバイト経験から、「自分の提案によって、お客様が喜ぶ」ということに非常にやりがいを感じたからです。学生時代、夜間にコンビニで接客のアルバイトを行っておりましたが、常連のお客様には、気遣いの一言を添えたりすることで、その方と世間話をするようになっていきました。その中で、「今日はお孫さんのおやつは買わないのですか？」や、「こういうキャラクターの商品が出ましたよ」という提案で、お客様が喜んで店の商品を購入してくれることがとてもうれしく、かつ店の売り上げにもつながるという達成感を感じておりました。

社会に出ても、お客様が本当に喜ぶものを提案したい、という思いがあり、営業を志望しています

新卒で入社してすぐの頃は、営業に出てもうまく受け答えができず、お客様から信頼いただくことができませんでした。

非常に悔しい思いをして、営業ロープレや、訪問数は同期の誰よりもたくさん行ってきました。

その結果、先輩も私の同行に積極的に協力いただけるようになったり、お客様からも「頑張っているから一度お願いしてみようかな」というお言葉をいただけることが増え、入社半年後には、同期の中でも上位の成績を収めることができました。

最初はできないことだらけですが、人が休んでいるときに努力をすることで、遅れは必ず取り戻せ、かつ努力し続けることが他の方よりも成果を生み出すということを学びました。

社会人2年目ということで、まだまだ経験不足な点はございますが、精一杯尽力していきますので、何卒よろしくお願いします。

以上