

職務経歴書

200×年×月×日現在

氏名 ○○ ○○

■ 職務経歴

19××年×月～現在 ○○○○株式会社

●事業内容：機器専門商社

●資本金： ○○○百万円 売上高：○○○百万円(XXXX年) 従業員数：○○○人

【担当業務】

OA機器の販売会社の営業職として、中小企業向けに消耗品からコピー複合機やCADソフトの営業に従事してきました。新規開拓からはじまり現在は主任として既存顧客への実績拡大中心に取り組んでおります。

■ 参加プロジェクト

開発期間	プロジェクト名および業務内容
199×年×月 199×年×月	<○○○○○支店 ○○部> 中小企業を対象に OA 機器用消耗品の新規開拓を行う。 【営業スタイル】 新規開拓 100% (全て飛び込み営業) 【担当地域】 甲府市全般と山梨県近隣の一部 【取引顧客】 担当社数常時約 30 社 【取引商品】 コピー用紙、FAX 用紙など 【実績】 20xx 年度：新規契約件数一日約 2 件 20xx 年度：新規契約件数一日約 3 件 【ポイント】 ・業界のトレンドや売上拡大している会社の情報を収集し、新規獲得にむけた営業先選定を行ってまいりました。ただただネットワークだけを使った営業ではなく、ターゲティングした会社に注力して足を運ぶことで、平均的に受注までに○ヶ月かかっていたところを、○ヶ月に短縮することができました。
200×年×月 200×年×月	<○○○○○支店 ○○部> 中小企業を対象に OA 機器用消耗品の新規開拓を行う。 【営業スタイル】 新規開拓 100% (全て飛び込み営業) 【担当地域】 甲府市全般と山梨県近隣の一部 【取引顧客】 担当社数常時約 30 社 【取引商品】 コピー用紙、FAX 用紙など 【実績】 20xx 年度：新規契約件数一日約 2 件 20xx 年度：新規契約件数一日約 3 件 【ポイント】 ・業界のトレンドや売上拡大している会社の情報を収集し、新規獲得にむけた営業先選定を行ってまいりました。ただただネットワークだけを使った営業ではなく、ターゲティングした会社に注力して足を運ぶことで、平均的に受注までに○ヶ月かかっていたところを、○ヶ月に短縮することができました。

■ 保有資格

取得年月	資格名
199×年×月	普通自動車免許 取得
200×年×月	
200×年×月	

■ PR 文

顧客深耕型の提案営業の中で、顧客のニーズをしっかりと把握することを基本に考えてきました。売り込みをかけること以上に、「よく聞く」ことが大切と考え、住宅購入の本当の要望、生活の隠された問題点を見つけ出すことで、高い実績を生み出すことができたと思います。また、数値目標を達成する意欲と行動力、主体的に周囲を巻き込む推進力、必要な知識・スキルを習得する為には努力を惜しまない向上心も持ち合わせていると思います。