**職務経歴書**

**●●●●**

　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

E-mail XXXXXXX@zzz.com

**【略　歴】**

　これまでの主な経験の要約と今後に活かせるスキル、経験を最大限に活かし、再就職先においても貢献していく意欲があることを、５～7行程度におまとめ下さい。以下はサンプルです。

　●●●●株式会社入社後、営業部門において、（商材）の（クライアント・法人・個人等）向けの（営業スタイル・新規or既存）営業を担当して参りました。また、販売促進の為に（ターゲット等）向けイベントを企画・実行した結果、20\*\*年\*\*月には営業部内1位/30名中の実績を残すことができました。

　営業として日々新たなお客様に会える事、また新たなお客様を取りこむことを最大の喜びに感じ、今後もこの分野で力を発揮していきたいと思っております。

【得意分野・活かせるスキル】

■●●●●製品の販売代理店に対する商品供給・販売促進、企画立案・予算実行

■家庭用●●製品の業界知識と商品知識

■社内トップクラスの営業実績

■取引企業との契約条件面に関する交渉力

 **【職務経歴】**

|  |  |
| --- | --- |
| 期 間 | 職務内容 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | ○○○○○○株式会社入社 （●●●上場 従業員：\*,\*\*\*名 資本金：●●億円 売上：●●●億円） 【業務内容】 家庭用●●製品の製造販売、業務用●●●製品の製造販売本部 トレーニング部配属■ 直営店舗にて店舗勤務・ 店舗オペレーションの取得及び、新規加盟店のオープンアシスタント業務 ・ 月度予算の立案と経費コントロールによるシミュレーションの実施 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | 東京第一営業部に正式配属【営業先】酒販店・飲食店・量販店向け（合計\*\*社）【担当地域】渋谷区・新宿区・中野区・世田谷区【商材】\*\*\*\*、\*\*\*\*\*、\*\*\*\* |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | 【営業スタイル】※新規or既存クライアントのフォロー及びその割合、新規開拓の手法（飛込み、TELアポ、顧客からの紹介）直販or代理店【実績】●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）or　（社内順位）●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）or　（社内順位）●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）or　（社内順位）※実績は良い実績のみを抽出するのではなく、各年度のものを全て記載頂くのがベストです。※明確な売上げ目標が無かった場合は、前年比●●●％　など【ポイント】・自社製品の販売促進のため、他地域の担当者と連携し企画を計画し、クライアントに対する提案を重点的に行った。結果として、キャンペーン期間中の販売高が「前年比120％」を達成しました。・新商品発売に伴い、既存顧客サポートだけでなく新規開拓営業も行う。これまで自社製品が納入されていなかった飲食店を中心に、新商品投入に伴う効果をプレゼンし新規の顧客を獲得しました。※補足事項よりアピールしたい内容の補足説明、上記実績の要因分析（どのような取組み・工夫を行ったことで達成したのか、もしくは達成しなかった場合はその原因分析、それを受けての取組みなど）、具体的な成功事例等を記入する。マネジメント経験者は、取組みや工夫点、自身の個人業績の他、自グループ、自部署全体の実績も出来れば記載。 |

　【取得資格】

　●●●●年●月　普通自動車免許　　●●●●年●月　TOEIC650点

**<<自己PR>>**

自己PRは、あなたがどんな能力を発揮し、どのように会社に貢献することができるのかを語る重要な項目です。

採用担当者の目に留めるためにも、求人票と関連づけた実務能力をアピールするようにしましょう。

※※　以下参考事例です。ご自身の職種に合わせて作成しましょう。　※※

◎エリア営業職として\*年間、プロダクト営業責任者として\*\*年間業務に携わってまいりました。

コミュニケーション能力及び経営指導の数値管理能力には自信があります。

また、マーチャンダイザーとして酒類・飲料・嗜好品等の流通業界の知識もあります。

特に、新規カテゴリーの取り込みなど、今までにない取り組みを積極的に実施し、実績を残してきました。

これからも既存の枠にとらわれない新たな視点で業務に取り組み、チャレンジしていく所存です。

是非面接の機会をいただきますよう宜しくお願い致します。

以上