職 務 経 歴 書

〇〇年〇月〇日現在

〇〇　〇〇

【経歴概略】

OA機器および通信機器を含むオフィスサプライのトータルソリューションを法人向けに提案いたしました。主に中小企業から大企業まで、従業員数100名未満の企業から1000名超の大企業まで、広範かつ多岐にわたる業界の法人顧客を担当しております。個々の企業の状況や課題に即した柔軟で戦略的な提案を心がけ、お客様の業務効率向上やコスト削減に貢献してまいりました。

【職務経歴】

|  |  |
| --- | --- |
| 〇〇年〇月～現在 | 株式会社〇〇〇  事業内容：OA機器及びサービスの販売  売上：〇〇億円　従業員数：〇〇人  資本金：〇〇百万円 |
| 職務内容 | 【担当業務】  OA機器法人販売  【実績】  法人営業として、OA機器全般（コピー機、複合機、プリンター等）の取り扱い商材に焦点を当て、東京都北区・豊島区の中小企業を中心に約50社を担当しました。入社後、2015年にはチームリーダーに昇格し、2017年度までの売上実績を通じて信頼関係を築きました。この期間、売上は年々増加し、2017年度には3,300万円を達成（達成率105％）しました。  また、アピールポイントとしては、既存顧客からの売上向上と信頼関係の構築が挙げられます。既存顧客との信頼を深めることで、お付き合いのある企業からのご紹介を受け、新規顧客獲得に成功しました。2014年度には、このご紹介を通じて8件の新規顧客を獲得し、そのうち7件が紹介いただいた企業でした。  同時に、東京および神奈川を中心とした中小規模の法人顧客も約xx社を担当し、OA機器関連商品のリプレースなどを提案してきました。新規営業と既存営業をxx％ずつの割合で行い、営業スタイルのバランスを保ちつつ、中小企業から大手企業まで多岐にわたる取引顧客を対象に活動しました。  これまでの経験を通じて、研修時代の営業コンテストで1位を受賞し、同期25名の中での優れた実績を挙げました。営業活動においては、他の営業よりも倍近くの訪問社数をこなすなかで、効率的な仕事の進め方を模索し、スピード感を持って顧客対応を行うことができました。 |

【生かせる経験】

Word（文書作成）

Excel（売上データ管理、顧客提出レポート作成）

PowerPoint（プレゼン資料作成）

【資格・スキル】

普通自動車第一種運転免許（20xx年取得）

TOEIC730点（20XX年 取得）

【自己PR】

営業としての経験を積む中で、お客様との関係構築において特に得意としているのは、潜在的なニーズを引き出す課題抽出です。お客様との対話や情報収集を通じて、的確な課題を見つけ出し、それに基づいた提案を行うことで、信頼を築き、競合他社との差別化を図りました。これらの努力が実を結び、お客様からの信頼を勝ち取り、受注に結びついています。ノウハウや経験を生かし、貴社の営業活動においても価値ある貢献ができると考えています。

学生時代のアルバイト経験から得た接客のノウハウも営業において大いに役立っています。お客様とのコミュニケーションを大切にし、提案によってお客様が喜ぶ瞬間をつくり出すことに喜びを感じています。営業においては、最初は苦労もありましたが、努力を惜しまず同期よりも訪問数を増やし、結果的に成績面でも頭角を現すことができました。経験が浅いかもしれませんが、その分成長意欲と貪欲さで補っていきます。社会人2年目ではありますが、これからも一層の努力で目標達成に向けて邁進してまいります。何卒よろしくお願いいたします。

以上