

〇〇××年〇月〇〇日現在

職務経歴書

氏名：〇〇 〇〇

■志望理由

電話での新規開拓やルートセールスなどの営業において、人当たりの良い性格と誠実なフォローでお客様にかわいがっていただきました。また、社内でも社員から多くの支援を受け、業務をスムーズに進めることができいております。押し付けではなく、現場の販売者や消費者の立場を考えたセールスに心掛けており、お客様のニーズをつかんだ説明で従来品の5倍近い定価の炊飯器を販売した実績もあります。

コンロ・炊飯器の食育を絡めた拡販を模索する中で、美味しく楽しい食事の実現を追求する食品業界において、もう一度活躍したいとの思いが強まりました。食文化の発展・普及を担う食品メーカーにおいて、今までの食品の仕入・拡販営業、FC本部の新規開拓、店舗へのルートセールスなどで構築した経験を元に、営業職として事業発展に貢献したいと思っております。

■自己PR

これまでの営業経験の中で、以下のことを心がけてきました。

- 商品知識を、実際の調理・試食・分解・実演などの実体験によって深め、それに基づいた説得力のある商品説明で実売に繋げる。
- 新規開拓先を行うときには、クライアントへの十分なヒアリングを行い、社内各部署とのコーディネートを行い、独自の提案をする事で取り引き構築に繋げる。
- クレーム対応の際には、話を十分に聞いた上で誠意をもった消費者への対応や得意先へのフォローで信頼を確立する。
- 日々の営業で得意先から得た悩みや苦情に対してしっかりと個々に回答し、長期的に安定した取り引きを構築する。
- 新規開拓にあたっては、ターゲットに対して先入観を持たず臆する事なく挑戦し、商品の売り込みより、先ず自社の役割や位置付けからしっかり伝える。

■職務経歴

1994年4月～2001年3月 株式会社●●

事業概要：水産物の仕入れ・加工・販売

創業：●●年

資本金：●●円

従業員数：●●年

売上：●●円

■営業3課（4年間）

担当商品：自社加工品

担当業務：工場への原料手配、製品の買い上げ業務

社内営業所、卸業者に対する拡販営業

市場内子会社における一般消費者への年末店頭販売応援

年末用特殊商品の調達及び一般消費者へのルート販売

実績：年間取扱高 約13億円

毎月150件前後発生していたエラーを業務改善の策定により半年間で9割削減

仕入先集約による利益率向上

同行商談により販路を拡大し取扱高 前年対比120%を達成

■営業企画課（3年間）

担当業務：自社商品の販売先のベースアップおよび新規開拓

業界イベントへの出展による新規開拓先への接触

自社テストキッチンを活用した提案会の企画及び実施

新規取り引きに伴う社内各部署や中間取引業者との折衝

担当顧客：主に量販店や飲食系F C本部

実績：量販店の新規開拓4件、

首都圏に本部のある大手外食チェーンの新規開拓13社

国内及び中国の協力工場視察、特注品の立ち上げ

事例) ある大手外食チェーンにおいては、1店舗のみでテストマーケティングしていた

業態へのフォローで信頼を築き、他業態の紹介を受け、最終的に全国約500店舗

展開の宅配ピザ業態での取り引きを構築（年間取引高1億円）

【退職理由】

首都圏では仕入先であるメーカーや商社と競合する事が多く、中間業者である自社の存在価値や今後の方向性に不安を感じ、業界に拘らず物流及び商流の頂点にあるメーカーの営業職への志向が非常に強まり退職。

2001年6月～2007年8月 株式会社●●

事業概要：ガス器具の生産・販売

創業：●●年

資本金：●●円

従業員数：●●年

売上：●●円

■都市ガス営業部

担当商品：自社ガス器具

担当業務：提携代理店のサービスショップに対するルートセールス、販売支援

商品勉強会、実演会の実施

プレゼン資料作成、採用商品管理

各種イベント開催時の販売応援

ショップ向けメーカー情報誌創刊

担当顧客：約90店舗

実績：個人売上 約9,000万円

主力商品の個人販売台数前年対比105%達成

部署内で唯一高級炊飯器を販売（2台、従来品の5倍の定価）

以上