職務経歴書

20〇〇年4月1日

畑良 花子

■職務要約

大学卒業後、食品会社の営業部でコーヒーサーバーのルート営業を5年間経験後、「新規開拓の仕事がしたい」と思い広告代理店で求人広告媒体の営業を5年間経験してきました。通期達成を昨年した結果を評価していただき、ユニットリーダーとして5名のマネジメントにおいて業績管理や育成を行いました。

■職務経歴

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20〇〇年4月～20〇〇年3月 | 株式会社はたらこ食品  事業内容：飲料、食料品の販売  資本金：3億円　売上高：10億円　従業員数：2000名  雇用形態：正社員　職種：営業(コーヒーサーバー)  【主な経験業務】  ・ルート営業：お客様を訪問しメンテナンス、商品補充業務  ・見積書、請求書作成：商談内容を可視化して契約内容の確認をお客様と行う  ・社内外資料作成：お客様への提案資料作成や報告資料の作成業務  【実績】  20xx年度　8月～翌年2月 ７か月間達成（〇店舗約〇名中丸名〇名のみ）  20xx年度　店舗年間売上げ：○○○万円（予算比：108％　対前年比：110％） |

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20〇〇年4月～現在 | 株式会社はたらこ広告代理店  事業内容：求人広告の販売  資本金：1000万円　売上高：2億円　従業員数：150名  雇用形態：正社員　職種：企画営業(求人広告の提供)    【主な経験業務】  ・新規営業：ニーズを捉えてどの媒体に露出すべきか、商品提案  ・テレアポ：ニーズ探索、商品提案  ・見積書、請求書作成：商談内容を可視化して契約内容の確認をお客様と行う  ・社内外資料作成：お客様への提案資料作成や報告資料の作成業務  ・ユニットリーダー：5名のリーダーとして業績管理やメンバー育成を行う  【実績】  20〇〇年度　4月～12月 9か月間達成  20〇〇年度　通期表彰(通期予算：4200万円　通期達成率：126％) |

■活かせるスキル

・Word　　　　　ビジネス文書の作成や編集、保存、印刷ができる

・Excel　　　　 IF関数やピポッドテーブル、複合グラフの作成、データ集計ができる

・PowerPoint　 グラフやアニメーション、ハイパーリンクを使用した資料作成ができる

■資格

・普通自動車免許証（20〇〇年6月）

■自己PR

営業を10年間経験し営業視点中心にならないようにお客様の立場に立ち提案を行って参りました。現在は、「媒体の営業」から「採用のパートナー」になることができ、継続的に任せていただけるようになりました。信頼関係の構築と提案タイミングを逃さないことを経験から学びました。商品の知識、お客様との信頼関係の構築方法は負けないと思っております。さまざまな業界の方と商談してきた幅広い知識を活かし、即戦力として貢献したいと考えております。