

職 務 経 歴 書

20XX 年 X 月 X 月

氏名：●●●●

■職務要約

大学卒業後、食品メーカーに入社し法人営業を 3 年半経験。顧客へのヒアリングをもとに販促支援施策として SNS を活用した販促プランを提案したことを機に大口の受注に成功。取引先の売上拡大に貢献すると同時に、個人の売上目標 130%を達成し、部内で目標達成率 1 位を獲得しました。前職で培った目標達成力、他者を巻き込む力に加え、留学で身につけた行動力と異文化コミュニケーション力を活かし、海外営業職として貴社の売上拡大に貢献いたします。

■職務経歴

20XX 年 X 月～20XX 年 X 月 ●●●株式会社

雇用形態：正社員

事業内容：惣菜、健康食品など食品加工、製造

資本金：2 億 5 千万円（20XX 年度）売上高：135 億 2 千万円（20XX 年度）従業員数：500 名

期間	業務内容
20XX 年 X 月 ～ 20XX 年 X 月	本社 営業本部 北関東第 1 課配属 営業職に従事 ＜顧客＞ 群馬、栃木、茨城の量販店、スーパーマーケットなど 50 社前後。 ＜営業スタイル＞ 既存顧客のフォローと拡販 80%、新規開拓 20% ＜業務内容＞ ・担当する 30 商品の手配～納品管理 ・販売予測に基づき販売機会を逃さないタイミングでのフォローと提案 ・販促支援、売り場提案による拡販 ・既存店舗への情報提供やヒアリング及び提案 ・新規開拓先への電話または訪問での提案営業 ・市場データ収集、提案資料作成、プレゼンテーション ＜営業実績＞ ・20XX 年度 売上目標 103% 達成 ＊同期 58 名中 11 位 ・20XX 年度 売上目標 108% 達成 ＊対前年比：120.5% ・20XX 年度 売上目標 130% 達成 ＊対前年比：145%（目標達成率部内 1 位獲得） ＜受賞歴、工夫した点など＞ 20XX 年度 事業部長賞 受賞 他部署（マーケティング戦略部）と連携し、SNS を活用したイベント施策を提案し、既存顧客の拡販に成功、目標達成率部内 1 位を獲得。他部署を巻き込んだ成功事例として評価され事例として全社に共有されました。

■PC スキル

- ・ Word : 社内外資料作成／見積書、礼状作成など
- ・ Excel : 関数、データピボットテーブル、表作成、分析
- ・ PowerPoint : 会議資料作成、顧客向けプレゼン資料作成

■保有資格

- ・ TOEIC 公開テスト 850 点 20XX 年 X 月

■自己 PR

目標達成力と他者を巻き込む力

私の強みは目標達成力と他者を巻き込む力です。自ら目標を掲げて、目標達成に向けたプロセスを考え、日々の行動と数値に落とし込んで、目標を達成することが得意です。前職では 3 年連続個人目標を達成、3 年目には目標数値の 20%超えを自ら掲げ、他部署を巻き込んだ売上拡大施策に取り組んだ結果、対目標 130%を達成、目標達成率部内 1 位を獲得しました。売上拡大施策の中でもマーケティング戦略部と連携して企画提案した SNS を活用した販促プランが成功したことが、新規大口顧客獲得にもつながりました。

行動力と異文化コミュニケーション力

グローバルな視点で思考し、言語の制限なく自由に仕事ができるようになりたいと考え、昨年 1 年間カナダに留学をしました。TOEIC800 点以上、人的ネットワークを北米、ヨーロッパ、南アメリカ、アフリカ、そしてアジア各国につくることを目標に掲げ、留学中は、毎日 5 人以上に自分から話しかけるようにし、また現地のコミュニティに積極的に関わる機会を作りました。その結果、留学前には 400 点代だった TOEIC は 850 点に、貴社が海外重要拠点とされているインド、インドネシア、カンボジア、台湾、中国を含む 30 カ国以上に人的ネットワークを作ることができました。

前職で培った目標達成力と他者を巻き込む力、そして留学経験を通して身につけた行動力と異文化コミュニケーション力を活かし、貴社の海外営業として早期に戦力となるべく邁進いたします。

以上