職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

**■職務要約**

例）大学卒業後、化粧品メーカーの株式会社に○○○入社。営業職として主に代理店営業に従事してきました。年間目標売上は毎年達成し、昨年は前年比130％の実績を構築しました。また営業所の立ち上げメンバーとしても選ばれ、新規市場開拓に従事し、1年間で売上構築に成功。現在は本社にてチームリーダーを任されており8名のマネジメントを行いつつプレイヤーとしても活動中です。

**■職務経歴**

**株式会社○○　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　19xx年xx月～20xx年xx月**

事業内容：　　化粧品の製造・販売

資本金：　　○○ 億円　　売上高：　××　億円　　　従業員数：　△△ 名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月  ～  20xx年xx月 | 営業部 |
| スキンケア・メイクアップ商材を取り扱う化粧品メーカーの営業職として小売店本部・代理店を担当  ■業務内容  ・小売店本部に対して、店頭売上の最大化を目的とした折衝活動及び卸店への提案  ・代理店営業  【営業先】  株式会社○○○：小売店本部  株式会社○○○  株式会社○○○　　　　　　　　　　など  【営業スタイル】  ・新規開拓10%　既存顧客90%（本部バイヤー及び部長、卸担当者、店舗担当者）  【取扱い商材】  ・化粧品（スキンケア・メイクアップ)  【具体的な業務内容】  ・全国チェーンの本社窓口として、本部商談・全営業  ・売場づくり・店頭での実行までのオペレーションの指揮  ・新規開拓営業  ・チームリーダーとして、部下8名へのマネジメント業務 |
|  | 【実績】 20xx年度　目標xxx万円に対し、xxx万円の実績（予算達成率xxx％）全国xxx人中xx位  20xx年度　目標xxx万円に対し、xxx万円の実績（予算達成率xxx％）全国xxx人中xx位  20xx年度　目標xxx万円に対し、xxx万円の実績（予算達成率xxx％）全国xxx人中xx位  新規顧客獲得：平均xx件/年  上記実績が認められ、20xx年に社長賞受賞（年間で1名）。 20xx年に営業課長へ昇格し、部下〇〇名のマネジメントをしております。 |
|  | グループメンバーxx名 |

**■活かせる経験・知識・スキル**

・資料作成及びプレゼン業務

・新規開拓営業

・チームマネジメント

・プレゼンテーション

・PCスキル

Word：ひな型を基に、提案書、議事録、出張報告書、セミナー報告などを定期的に作成しています

Excel：基本操作に加え、VLOOKUP関数、ピボットテーブル、2軸のグラフ作成などができます

PowerPoint：ひな型を基に、顧客ごとの提案書や企画書を作成できます

**■資格**

20xx年xx月　　普通自動車　第１種免許

20xx年xx月　　TOEIC(R)テスト750 点

20xx年xx月　　日商簿記　2級（営業となりますがお金の流れを理解するために取得しております）

**■自己PR**

あまり、限定せずに簡潔に！

・目標達成のための戦略立案

私のの強みは、これまでの手段に囚われることなく、売上目標達成の為に新たな手段を構築することです。達成のためにあらゆる方法を模索することを心がけています。私の最大の強みである「新たな売上を創出する営業力」で様々な成果を上げて参りました。

・マネジメント

マネジメントを通じて社員の能力を最大限に生かすことも長年従事してきました。社員教育（販売力強化）についても徹底して行い、現在も8名のマネジメントを行っております。

以上