（量販店営業のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

株式会社○○○○○に入社後、x年間、外食・中食業界向けに業務用調味料の営業担当として担当エリアの卸店などを対象に、在庫や物流管理、お客さま対応を行ってきました。現在は事業拡大のため、主に市場の新規開拓活動を行い、市場データを収集した上で、提案活動に従事しています。結果として、20xx年にはxxアイテムの採用に貢献し、社長賞を受賞しています。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：食品・飲料メーカー（原料含む）  資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）  従業員数：xxx人　上場：未上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  現在 | 本社　／　○○部 | |
| 【業務内容】  商社、問屋、メーカーの本部に対するご提案  市場データ収集、提案資料作成、プレゼンテーション  【取扱商材】  業務用の調味料  【担当エリア】  東京23区  【取引顧客】  従業員数：xx人～xxx人以下の中小企業xx社  主な商談相手：開発本部  【営業スタイル】  新規（xx％）：電話、訪問営業  既存（xx％）：定期的な情報提供、ご提案、アフターフォロー  【実績】  20xx年度　予算達成率xxx％（売上x,xxx万円、粗利x,xxx万円）  20xx年度　予算達成率xxx％（売上x,xxx万円、粗利x,xxx万円）  20xx年度　予算達成率xxx％（売上x,xxx万円、粗利x,xxx万円） | |

■PCスキル

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル |
| Excel | 関数の使用やデータ表が作成できるレベル |
| PowerPoint | 会議資料、提案資料が作成できるレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| 食品衛生管理者 | 20xx年xx月取得 |
| 食品表示管理士検定中級 | 20xx年xx月合格 |
| フードコーディネーター3級 | 20xx年xx月合格 |
| TOEIC Listening＆Reading Test xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜顧客ニーズを商品開発に反映させる調整力＞

顧客ニーズを明確化し、商品開発部門に届けられることが強みだと考えています。○○市場の新規開拓においては、顧客からの要望が多く、当初提案していた商品の設計段階から根本的な変更が必要であることを認識しました。顧客ニーズと自社商品の現状の差分を把握し、加えて競合他社の提案内容を分析。分析したデータを開発部門に伝え、連携して新商品を開発し、顧客に提案しました。結果として、20xx年度はxxアイテムの採用に貢献しています。

＜営業活動の計画性＞

担当企業の業界では、関係性の構築によって成約につながるという傾向があります。そこで、通常は1日訪問数xx件が平均とされているところ、xx件の企業に対してアプローチをかけました。また、1件でも多く訪問できるように訪問先に関しては、事前に地図を使って担当先の場所を調べ、いかに効率よく移動できるか事前準備を徹底。結果として、20xx年度はxx店にアイテムを採用していただけました。

以上