職 務 経 歴 書

202×年×月×日現在

氏名：転職 太郎

■職務概要

〇〇株式会社に入社後、大手クライアントを中心に、自社製品のセールスを担当。単に製品を販売することだけではなく、製品に込められた伝統、品質、そして職人精神をお伝えしてきた。また、自社の課題と向き合い、主力ブランドを支える新たな売上基盤を構築する積極的な取り組みも実施。そして、現在入社◯年目未満の若手４名の指導・育成に携わり、将来大手クライアントの担当を担える人材として成長をサポート。今後は、これまでのキャリアを基盤に、現在の業界・業種を超えた新しい分野で挑戦し、さらなるキャリアアップを目指して転職活動中です。

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2011年4月  　　 ～  　 現在 | 転職株式会社 南海支店 /【役職】主任 |
| 【担当職務】  ・自社の主要売上企業の深耕営業  ・実店舗の状況把握と顧客分析を活用をした販売促進活動  【担当顧客】  ・◯◯株式会社様(2017年4月〜2022年3月まで担当)  ・株式会社〇〇様(2022年4月〜2024年3月まで担当)  ・株式会社〇〇様(2022年4月〜2024年3月まで担当)  ・〇〇株式会社様(2022年4月〜2024年3月まで担当)  ・株式会社〇〇様(2023年4月〜現在)  ・〇〇株式会社様(2023年4月〜現在)  【取引商品】  ・化粧品、医薬品、サプリメント  【営業スタイル】  ・既存(100%)：取引商品を全てフォロー、顧客データを交えた提案  ・新規(0％) |
|

■活かせる経験・スキル・強み

・大手クライアントの法人営業の経験  
・関西エリア、首都圏エリアでの法人営業の経験  
・既存顧客向けの深耕営業の経験  
・自社の弱点である市場の新規開拓の経験  
・〇〇カテゴリー、〇〇カテゴリーの複数の商材を取り扱った経験  
・若手育成、チームリーダーの経験

■職務経歴  
勤務期間：2011年4月1日～現在  
勤務先名：転職株式会社  
事業内容：化粧品・健康食品の製造および販売など  
資本金：資本金1億円  
売上高：200億円  
従業員数：500名  
上場：未上場

■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

■志望動機

貴社の新しい商品展開と社会貢献活動に共感し、社会とパートナーに新しい価値と感動を届ける営業活動に貢献したいと考えています。現職の経験を通じて、貴社のさらなる発展に貢献できると考えています。また、私の身近な体験ですが、これまで〇〇が食べれなかった友人が「御社の〇〇なら食べられる。〇〇ってこんなにも食べやすいんだね」と感動していました。今まで〇〇が食べれなかった方や、これから食べる方たちに、新しい体験を提供し感動を届けられる貴社で働きたいと強く思いました。

■今後のキャリアプラン

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 【主な実績】  ①〇〇株式会社様  ・2020年度：予算達成率110%(売上2億円/年)  ・2021年度：予算達成率100%(売上3億円/年)  ②株式会社〇〇様  ・2022年度：予算達成率102%(売上1億円/年)  ・2023年度：予算達成率101%(売上2億円/年)  ③株式会社〇〇様  ・2023年度：予算達成率105%(売上3億円/年)  【主な取り組み】  ①〇〇株式会社様  担当当初、バイヤーとの商談機会を得られず、営業活動が1年間停滞。この状況を打開するため、卸店との協力体制を再整備し、バイヤーとは短い立ち話から商談を開始。バイヤーから相手にされないこともあったが、粘り強く毎月訪問し、熱意を伝え続けた結果、定期的な商談機会を得られた。その後、営業活動が停滞していた期間の遅れを取り戻すため、販売店共同企画販促と連動した露出展開を実施し、売上目標達成に向けて行動を起こした。  ②株式会社〇〇様  製品の原材料高騰に対応するため、卸店の商品補償額の見直しと価格改定を実施。価格交渉は難航する場面もあったが、卸店や販売店の要望に寄り添い、双方が納得するまで協議を重ねた。その結果、2023年度は、昨年の売上を維持しつつ、約500万円の商品補償額削減に成功し、全社的なコスト削減に大きく貢献した。  ③株式会社〇〇様  過去に定番商品として取り扱われていた〇〇商品を500店舗まで再導入することに成功。消費者の肌荒れに悩む顧客ニーズの高まりや、若年層の来店者増加を目指す販売店の要望に応じ、再導入を提案。結果〇〇社全体の強化商品として選定される。社内のエリア担当者とも密に連携し、全エリアで商談機会を増やすことで、500店舗まで定番商品として再導入に成功。 |
|

現職では、多くの尊敬する方々に支えられ、その中で大きく成長をすることができました。現職に留まる選択肢もありますが、業界を超えた新たな環境で、さまざまなキャリア経験を持つ方々と切磋琢磨し、さらなる成長を遂げたいと考えています。まずは市場や顧客課題を深く理解し、営業としての基盤を固めると同時に、組織への貢献を通じて実績を積んでいきたいと考えています。将来的には、責任のあるポジションに推薦していただける人材となれるよう、自己研鑽を重ね、自己成長を図っていきます。貴社の将来を担う人材として、チャレンジの場をいただけますと幸いです。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上