

職務経歴書

年 月 日

日本 太郎 (にほん たろう)

〒162-

東京都新宿区

電話:

e-mail:

【職務経歴の要約】

大学卒業後、総合電機メーカーの株式会社にて国内営業職に従事。大手家電量販店・スーパー・問屋・一般電気店と幅広く担当、商談業務を中心に販促活動、回収業務等を努めてきました。取引先へは積極的に訪問し、情報の収集・提供活動に努め、目標達成の為、店頭演出案・売上拡大策など販促策を実施し、数々の新商品立ち上げを成功させてきました。

その後、通信ビジネス事業会社の株式会社に転職。競合他社情報、業界動向などに敏感に反応し、新規代理店の開拓および、既存代理店に対する営業サポート活動を行ない前年比125%の業績向上に寄与し、現在は携帯電話事業部・営業部マネージャーとして、名の部下のマネージメントに携わっております。

【職歴】

株式会社 (19 年4月~19 年3月)

(総合家電製品製造販売業 ・資本金 100億円 ・従業員 5,500名 1部上場)

札幌営業所 営業担当

横浜営業所 営業主任 (部下2名)

株式会社 (19 年4月~現在に至る)

(通信ビジネス事業会社 ・資本金 5億円 ・従業員 600名 ジャスダック公開)

携帯電話事業部 第2営業部マネージャー (部下5名)

【学歴】

大学 経済学部 経済学科 年3月 卒業

【免許・資格】

普通自動車免許 年11月

TOEIC 720点 年5月

PCスキル Excel、Word、PowerPoint

【その他】

生年月日 年 月 日 (35歳)

主たる経験及び達成事項

19 年4月 株式会社 入社 新人研修（2ヶ月後）後 札幌営業所 配属

担当エリア 札幌 / 帯広 / 釧路、担当店舗約 50 店、

- ・ 主に家電量販店・スーパー・問屋へのルート営業
- ・ 有力販売店にはインストア－シェアー 25%の目標を設定、達成してきた。
- ・ エンド・ユーザーへの接客・販売も経験し、ユーザー動向の情報収集を実施。
- ・ 個人売上月平均 2000 万円、平均予算達成率 120%

19 年4月 横浜営業所へ異動 営業主任に昇格（部下 2 名）

担当エリア 横浜 / 相模原 担当店舗約 40 店、

- ・ 全国有力法人を担当。売上高前年対比平均伸長率 115%を達成。
- ・ 販売店および代理店にて、定期的に商品勉強会を実施。
- ・ 営業主任として、部下の指導・育成を行なった。
- ・ 個人売上 年間 4 億 2000 万円を達成、全国トップセールスとして表彰

19 年4月 株式会社入社 携帯電話事業部 第2営業部 配属

北関東地区（埼玉・群馬・茨城）の既存代理店への営業および新規開拓

- ・ 19 年上期 新規開拓キャンペーン 12 件にて、優秀賞受賞。
- ・ 販売促進キャンペーンを実施。前年比 125%を達成。
- ・ 20 年、営業マネージャーに昇格（部下 5 名）
- ・ N社の新規大口受注を獲得し、企業利益アップに貢献した。
- ・ 販売戦略を立案し、Plan Do Check Action の管理サイクルで部下を統率し、3 年間で売上高を 2 倍にした。

自己PR

- ◆ 取引先には、常に「信用」を第一に考え、責任ある行動をしてきました。
- ◆ 新規開拓営業や既存取引先への提案営業など、積極的な営業を行ないます。
- ◆ 協調性を持ち、誰とでも円滑な関係を築くことができます。

以上