**職　務　経　歴　書**

20XX年XX月XX日現在

氏名：○○　○○

**- 職務経歴　概略 -**

20XX年4月～現在　株式会社 ●●

事業内容：食品輸入卸事業（オイル、スパイス、菓子等）、食品・日用品の企画・製造・販売

資本金：X億円／売上高：X億円／従業員：XX名

入社後、営業本部に配属。食用オイルやスパイスなど主に輸入食品を扱い、卸問屋、販売店契約のある小売店へのルート営業を担当。販売数の見直し・手配、商品提案や売り場づくりの提案、一部小売店へは納品・配送も行う。

**- 職務経歴 -**

■20XX年9月～現在　同社　営業本部に配属

【担当職務】ルート営業

【担当エリア】

東京都〇〇区、△△区、□□区内のXX社を担当

【主要担当先】

株式会社〇〇、株式会社△△、□□食品株式会社ほか

【担当業務】

・顧客フォロー・ヒアリング

・商品の手配・納品

・販促支援、売り場提案

・新製品の提案

■実績

・20XX年度売上　XXXX万円（前年度比101％）

・20XX年度売上　XXXX万円（前年度比102％）

・20XX年度売上　XXXX万円（前年度比105％）

・20XX年度売上　XXXX万円（前年度比118％）　新規顧客獲得X件（ご紹介、インバウンド）

■力を入れたこと／強み

【曖昧さを残さない応答力】

新人の頃、ある小売店様への営業で自身の不明瞭な回答が原因で失注をしたことがありました。それ以来、お客様のニーズや状況を的確につかむヒアリングはもちろん、「その場でできる最大限の明確な回答」を徹底し、疑問を残さないことを意識して営業しています。

【一歩踏み込んだ売り場提案】

売り場づくりをご提案する際は、本社から降りてくる画一的な内容ではなく、小売店様の立地や客層に合わせた独自のプランを提案するよう心がけておりました。あるオイルでは、1食分用のパウチ包装タイプの商品をホワイトデーにあわせてご提案したところ、男性客の多い店舗での販売数が伸び、翌年は1.5倍のご発注をいただくことができました。

**- PCスキル -　　　　　　　　　　　　　　- 保有資格・スキル –**

|  |  |
| --- | --- |
| 取得年月 | 資格・スキル名 |
| 20XX年XX月 | 普通自動車第一種免許 取得 |
|  |  |
|  |  |

・Microsoft Word （社内外文書作成）

・Microsoft Excel（関数、データ表作成・分析）

・Microsoft PowerPoint(提案資料作成)

**- 自己PR -**

自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。自己PRを記入してください。

以上