職 務 経 歴 書(例)

202〇年〇月〇日現在

氏名〇〇〇〇〇〇〇

■職務要約

〇〇の製造メーカーの営業職として、メーカー・小売りなどの大手～中小企業のクライアントに向けた提案営業に従事してきました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業を経験し、製品の立ち上げや提案書作成などの業務も経験しております。

■職務経歴

□202〇年〇月～202〇年〇月　〇〇〇株式会社

◆事業内容:〇〇の製造販売

◆資本金:〇〇億円　売上高:〇〇億円　従業員数:〇〇名　非上場

期間	業務内容
202〇年〇月 ～ 現在	営業部 配属
	【業務内容】 ・大手企業から中小企業への提案営業活動 ・在庫管理・クレーム処理 ・新商品プレゼンテーション 【営業スタイル】既存顧客〇〇%　新規顧客〇〇% 【担当地域】〇〇県　全域 【取引顧客】担当社数 〇〇社 【取引商品】〇〇 【実績】 202〇年度実績 売上119,129千円 売上目標 90.6% 202〇年度実績 売上115,601千円 売上目標 97.1% 202〇年度実績 売上123,934千円 売上目標 103.2%達成 【ポイント】 新規・既存客へ粘り強く営業活動を続け、2〇年売上目標達成し営業部で3位となった。 その実績を評価され、〇〇年より大手顧客を任され、〇〇年においても目標達成。
	営業部人数 〇〇名

■活かせる経験・知識・技術

・信頼構築力

顧客との信頼構築の為、素早い対応はもちろんの事、ニーズや問題点などを考え提案する事により信頼関係を構築してきました。

・営業スキル

今まで〇〇年営業一筋でキャリアを積んできました。

営業として目標数字に対してこだわりを持ち、目標達成するためにどうするかを常に考え実績を残してきました。

■資格

・普通自動車免許第一種

■自己PR

これまでの経験の中で粘り強く取り組む事を意識してきました。

売上達成の為にどうすればよいのか、お客様と信頼構築するためにどうすればよいのかを常に考え、

新規顧客・既存顧客に対して積極的に提案活動を実施してきました。

その結果、目標達成や顧客からの信頼獲得するなど実績を残してきました。

以上