職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、20XX 年 XX 月に株式会社 AAAAAAA に入社して、●年にわたり化学品メーカーに対する化学系素材の営業を行っておりました。
主に販売活動や価格交渉、納期フォローおよび品質問題発生時の折衝に従事しており、20XX 年 XX 月からは係長として部下およびチームのマネジメントも担当し、20XX 年にはチーム全体で目標達成率●%を記録しています。

■得意とする経験・分野・スキル

・●年にわたり行ってきた化学系素材業界における営業の経験
・ユーザー目線での課題掘削・整理・改善経験
・営業室、セールスチームのメンバー進捗管理、計画策定経験

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月

事業内容：
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**東京本社　配属** 新人研修	

20XX年XX月 ～ 20XX年XX月	**東京本社　第一営業部** 【担当業務】 ・業界の情報提供やコミュニケーションを図った深耕営業 ・課長補佐役として戦略の立案、部下の育成 【営業スタイル】 主に既存顧客への定期的な情報提供、追加提案、アフターフォローといった営業活動を担当 【担当商品】 化学品（主に界面活性剤、樹脂材料など） 【担当顧客】 大手塗料製造メーカー、大手接着剤メーカー、大手洗浄剤メーカー、大手工業用薬品製造メーカーなど 【実績】 20XX年度：個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件 20XX年度：チーム目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件	

■PCスキル/テクニカルスキル

Word ／ 報告書、見積書、礼状などの社内外文書の作成が可能なレベル
Excel ／ 関数の使用やデータ表の作成が可能なレベル
PowerPoint ／ 会議資料の作成が可能なレベル
TOEIC　●点（20XX年XX月取得）

■自己PR

信頼関係を元にした提案型の折衝能力

これまで営業として、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をして顧客がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続しました。
顧客へのヒアリングから価格、スケジュール調整まで幅広い業務を担当し、お客様がお困りの加工について技術員が同行せずとも、顧客へ仕様、価格の説明などが行えるよう尽力してまいりました。その結果、「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得できたと考えております。

社内外の調整力

交渉力業界の知識も幅広く収集し、価格交渉を行う上で根拠のある説明と誠実な対応を心掛けてきました。顧客の要望とメーカーの要望では6：4で顧客側に立って交渉する事を心掛けてきました。その結果、度重なるメーカーからの値上げ要請に対して、顧客の理解を得て無事に決着に至りました。ただ言われた通りの値上げをするのではなく、自社の利益にも繋がる結果を出すようにしました。

今後も営業としてさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上