

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、食品メーカー2社で●年間にわたり営業活動を行ってまいりました。

株式会社 AAAAAAA では首都圏のスーパーやドラッグストアを担当し、取扱商品のシェア拡大やブランド育成のために主に菓子の営業を行いました。現職ではレストランやホテルに対して業務用食品の提案を●年間行っております。既存商品の提案のみでなく、お客様のニーズに合わせた新商品の提案や商品を組み合わせた提案を得意とし、毎年着実に取引先と売上を伸ばしてきました。

■得意とする経験・分野・スキル

- ・新規既存問わず、●年間食品営業に従事してきた経験
- ・お客様との信頼関係構築に努め、契約につなげた経験
- ・飲食業界や食品に関する業務知識

■会社履歴

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

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA 20XX 年 XX 月～現在

事業内容：業務用食品の製造・販売事業

従業員数：●名

資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 現在	営業部 ●●支店 【担当業務】 主に●●エリアのレストラン、ホテル等に対して業務用食品の販売を担当。 既存の商品の提案だけでなく、自社食品を使用した新商品の提案や商品を組み合わせた提案も行った。 【営業スタイル】 新規開拓 50% 既存顧客 50%(飛込み訪問 2～3 件/日) トラックに乗って 1 日約●件の訪問を行い、新規顧客の獲得や既存先のインストアシェア向上のための提案を実施。 【担当商品】 業務用食品（コーヒー、冷凍食品、加工食品等） 【ポイント】 ・ルート営業が中心の中でも複数の商品を使用した提案を行うことで売上の拡大に貢献。 ・他社と値段のみで比較されることが多い中、お客様との信頼関係を築くことで契約をいただけるよう、定期的な訪問の実施を徹底した。 【実績】 200X 年度： 売上 XXX 万円 （予算達成率 xxx%） 200X 年度： 売上 XXX 万円 （予算達成率 xxx%） 200X 年度： 売上 XXX 万円 （予算達成率 xxx%）	

株式会社 BBBBBBB 20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月

事業内容：菓子の製造・販売事業

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	営業部 ●●支店 配属 新人研修	

20XX年XX月 ～ 20XX年XX月	【担当業務】 関東、首都圏のスーパーやドラッグストアを中心に食品（菓子）の提案営業を行う。エリアトップクラスの〇〇や〇〇等を含む約●社を担当。 【営業スタイル】 新規10%、既存90%でルート営業が中心。 新規営業は取引先からの紹介を通じた電話や訪問営業。 ルート営業は定期的な訪問や情報提供を行い、新たな提案に繋がっていった。 【担当商品】 〇〇などを始めとする菓子 【ポイント】 ・ルート営業が中心だったが、取引先の紹介から訪問を行い、お客様のニーズに合わせた提案や情報提供を行うことで新規店舗の開拓を行った。 ・●年間連続売上目標を達成し、200X年度には予算比●%(前年比●%)の売上を達成。 【実績】 200X年度： 売上XXX万円 （予算達成率xxx%） 200X年度： 売上XXX万円 （予算達成率xxx%） 200X年度： 売上XXX万円 （予算達成率xxx%）	
---------------------------	---	--

■PCスキル/テクニカルスキル

Word、Excel

フードコーディネーター3級（20xx年xx月合格）

■自己PR

スケジュール管理能力

現職では既存顧客を●社担当し、1日約●件の店舗を訪問、その中で新規の訪問も行ってきました。

限られた時間の中でいかに効率よく契約につながる訪問ができるかを考え、必要になる可能性のある情報は事前に準備してから訪問することで、契約までの期間をなるべく短くすることを意識しました。

その結果、契約をいただいた理由で初回訪問からのスピード感を挙げていただくことも多くありました。

人間関係構築力

社内外問わず様々なお客様や部署との連携を積極的に行うことを重視し、営業活動を行ってきました。

社内では製造や物流の部署との連絡を密に取り、営業として社内で持っている情報をお客様に正確に素早く伝えることを心がけました。

社外に関しては、お客様に対する定期的な訪問や情報提供を重視してまいりました。

自社の売上だけでなく、担当先企業の売上や課題解決に対して力を注ぐことで、信頼の獲得に努めました。

実際に売上が低迷している得意先のレストランに対し、デリバリーサービスの紹介や客単価が上がる商品

の提案を行うことで得意先の売上向上に貢献しました。そのレストランではそれを機に多くの食品を自社製品に切り替えていただくことができ、信頼を売上につなげる経験をすることができました。

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