**職務経歴書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20○○年　○月　○日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　北海道　花子

**◆職務要約**

株式会社タイチホールディングスに入社後、首都圏担当の営業1課に配属。西武池袋本店に常駐。財布売場の販売員として、自社製品の販売促進に従事していました。2017年12月に札幌営業所に異動。営業職にキャリアチェンジし、札幌エリアを担当しています。

**◆職務経歴**

**【 会社概要 】**2017年4月～現在

株式会社○○ホールディングス

・業種：○○卸売業 　　　・従業員数：235名

・売上高：35億8,000万円（2021年度） 　　　・資本金：3億2,500万円

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月　～2017年11月 | 営業1課（課長以下11名）・セールススタッフ職。都内百貨店にて接客販売に従事【販売店舗】○○本店、○○百貨店○○店【取扱商品】財布、バック（メンズ、レディース）【実績】2017年度個人売上：270万円（目標達成率115％）【ポイント】徹底した顧客フォローを行いました。来店を促すためのハガキ発送、他社ブランドと自社製品の違いをきちんと説明し、信頼を得た上で購入して頂けるよう、努めていました。 |
| 2017年12月　～現在 | ○○営業所（課長以下3名）・営業職として、札幌市内百貨店を担当【営業スタイル】新規営業1割　既存営業9割【担当地域】札幌エリア【取引顧客】○○本店、○○札幌店、○○北海道他【取扱商品】財布、バック（メンズ、レディース）【実績】○○札幌店の財布売場（平場）にてシェア獲得2018年度個人売上　8,900万円（目標達成率91％）2019年度個人売上　7,500万円（目標達成率61％）2020年度個人売上　1億200万円（目標達成率135％）2021年度個人売上　1億3,500万円（目標達成率135％）【ポイント】札幌市内の百貨店の地域1番店は○○札幌ですが、取引が無い状況でした。何度も足を運び、担当バイヤーにフェアの企画を打診。自社商品だけではなく、売場全体の売上が上がる提案を心がけ、信頼を得られるように営業活動を行いました。2021年度に取引開始。今では北海道エリアで一番の納入実績を上げる店舗となりました。 |

**◆活かせる経験・知識**

商品知識

現職では、自社商品と他社商品の違いやメリットだけでなくデメリットもきちんと伝えるように心がけていました。どんな商品にも良い所や悪い所があり、使用シーンや目的に応じた利用方法を伝える事で、百貨店バイヤーや売場マネージャーの信頼を得られる様に努めています。

現場・売場での情報収集

月曜日は必ず売場に足を運び、土日の売上状況を確認しています。

自社商品だけではなく、他社商品やフロア毎の来客数・売上実績を確認しています。売上には必ず理由があります。何故売上が高かったのか。低かったのか。天候はどうだったのか。どんなイベントがあったのかを確認し、今後の提案に繋げています。

**◆PCスキル**

Word：文章の作成（表の挿入、ワードアートの挿入）

Excel：勤務シフト表、在庫管理表の作成（グラフ作成、VLOOKUP関数）

PowerPoint：社内会議資料作成、販売マニュアル作成

**◆自己PR**

あまり、限定せずに簡潔に！

あなたの人間性をＰＲ出来る箇所。適当に記入しない様に注意。

　私は営業職として、取引先、自社販売員、他社メーカー販売員、実際に購入頂くお客様と、様々な方と関わっています。

　その中で心がけていることは、ウソや誤魔化しをせず、誠実に対応することです。

　知らない事は認め、後で必ず確認する。知っていることや出来ることは決して出し惜しみせず、伝える。

　出来ることは何でもやる。

　そういった姿勢を継続し、信頼関係を構築しています。

　貴社においても、今までの経験を活かし、売上拡大に貢献したいと考えています。

以上