職務経歴書

○年○月○日現在

氏名　○○　○○

■職務要約

○○大学○○学部○○学科を卒業後、株式会社○○に入社しました。第一営業部に配属となり、新規開拓、既存顧客への営業、オンラインセミナー登壇などに従事しておりました。その後、営業企画部に異動し、セミナーの企画や運営、新卒１年目から３年目までを対象とした営業研修を企画、実施しております。

■職務経歴

株式会社○○

事業内容：パソコン、周辺機器の生産・販売

資本金：○億円　売上高：○億円　従業員数：○○○人

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 20○○年○月  ～  20○○年○月 | **■第一営業部　部内○人**  **【担当業務】**  ・既存営業○％  ・新規営業○％  **【実績】**  20○○年度個人売上○○千万円（部内2位）  20○○年度個人売上○○千万円（部内１位獲得） |
| 20○○年○月  ～  現在 | **■営業企画部　部内○人**  **【担当業務】**  ・新規顧客獲得を目的としたセミナーの企画、開催  ・セミナーでのアンケート実施の企画  ・セミナー参加者向けイベントの企画  ・営業オペレーションの改善  ・営業マニュアルの作成  ・営業研修の企画、実施  **【実績】**  ・20○○年○月から新規顧客獲得を目的とした参加型セミナーを企画実施。（参加者○○名　年○回実施）  ・セミナー実施後にアンケート調査を行い疑問点や改善点等を募り、HPに掲載。その結果、問い合わせ件数○％増加  ・20○○年○月から新入社員を対象に営業研修を実施  （月○回、対象：新卒から入社３年目）その結果、1日当たりの平均営業件数○件増加、営業部の入社3年以内離職率○％低下 |

■活かせる知識・経験・スキル

・新規開拓、既存顧客への営業経験（○年）

・セミナー登壇経験（○年、年○回以上）

・PCスキル

Word：見積書、契約書等のビジネス文書作成

Excel：リストやフォーマットの作成

（IF関数、AVERAGE関数、VLOOKUP関数、図表・グラフ挿入など）

PowerPoint：営業・セミナー資料作成（図表作成、アニメーション使用など）

■保有資格

普通自動車第一種運転免許（20○○年○月）

日本商工会議所簿記検定試験3級（20○○年○月）

Microsoft Office Specialist Word 365&2019 （20○○年○月）

Microsoft Office Specialist Excel 365&2019（20○○年○月）

■自己PR

私は新規顧客獲得と、営業部内全体の売上向上に注力してまいりました。営業経験を活かして参加型セミナーを企画実施し、問い合わせ件数と売上増加に貢献いたしました。また、営業部の新人の離職率が高く、それが売上に影響しているという課題に対して、育成の不十分さが原因であると考え、新卒１年目から３年目までを対象とした営業研修を行いました。この結果、営業部の3年以内離職率を○％低下させることができました。

貴社においても、自らの営業経験に基づき、積極的な課題解決を行っていきたいと考えております。