**職務経歴書**

20XX年XX月XX日現在

白洲　太郎

**【職務要約】**

化学原料の営業として、2年間にわたり既存顧客への提案営業を担当してまいりました。自動車メーカー、電機メーカーを中心に、アパレル、食品など幅広いメーカーを約30社担当しております。

また、2018年4月からは関東圏を担当する営業チームのリーダーに就任。営業計画の作成やメンバーのマネジメント・育成等を担当して参りました。就任以降、2期連続でチームの予算達成率102％を実現しております。

**【職務経歴】**

|  |
| --- |
| **ABC株式会社**事業内容 ：化学原料の製造・販売売上高 ：250億円（2020年3月期実績）従業員数 ：2800名資本金 ：240億円 |
| **期間** | **職務内容** |
| 2016年4月～2018年4月 | ■各種メーカーへの、化学原料の提案営業を担当【営業スタイル】■主に既存顧客を中心とした取引先へ、化学薬品・合成ゴム等の原料を提案を実施。■担当社数は30社。自動車メーカー、電機メーカー、アパレル、食品など、さまざまな顧客を担当。・既存顧客へ3ヶ月に1度訪問し、今後の生産計画や製品ラインナップの変更などをヒアリング。状況に合わせて、約1万点以上の取り扱い商品から最適なものを提案しています。・原料の価格・他原料との相性なども考慮し、最適な原料を提案する提案力を強みにしています。【実績】・2016年度（予算達成率：102％、売上高：○○○○万円）・2017年度（予算達成率：102％、売上高：○○○○万円） |
| 2018年4月～2020年11月 | ■関東圏の営業チームのリーダーに就任。メンバー10名のマネジメントを担当■従来に引き続き、各種メーカーへの化学原料の提案営業も担当（主に大口顧客を担当）【営業スタイル】■主に既存顧客を中心とした取引先へ、化学薬品・合成ゴム等の原料の提案を実施。■担当社数は20社。自動車メーカー、電機メーカー、アパレル、食品など、さまざまな顧客を担当するほか、取引額○○○○万円以上の大口顧客を5社担当。マネジメントと並行して、個人の予算達成率100％以上を両立させた。【マネジメント】■チームのアクションプランの作成および実績管理を実施。リーダー就任以降、30ヶ月連続でチーム予算達成率100％以上を達成。■メンバー10名（入社1～4年）のマネジメントを担当。育成計画の作成および展開、ノウハウ共有のためのフィードバックの定期開催、メンバーの実力に合わせた顧客の割り振り等を実施した。【実績】・2018年度（チーム予算達成率：102％、売上高：○○○○万円）・2019年度（チーム予算達成率：102％、売上高：○○○○万円）※2019年12月期に、担当チームが社内売上No.1になり、社内優秀賞を受賞。 |

**【活かせる経験・資格・知識・スキル】**

■資格

・普通自動車第一種運転免許（20XX年○○月取得）

■PCスキル

・Word：見積書、報告書など、社内外文章の作成が可能

・PowerPoint：図形やアニメーションを使ったプレゼン資料の作成が可能

・Excel：ピボットテーブル・VLOOKUP関数・IF関数を使った表計算、グラフの作成が可能

**【自己PR】**

メーカーへの化学原料の提案営業として2年、同営業チームのリーダーとして約2年間マネジメントを手掛けています。その中で得意としているのが、メンバー個々人の能力に合わせた業務配分・育成プランの作成です。

担当するチームは当初、全体の目標売上は達成していたものの、個人目標は未達というメンバーがいることが課題でした。そこで、課題のあるメンバーに対して3ヵ月計画で育成プランを作成。新規・既存顧客の配分を調整した上で、商談対策のロールプレイングや、毎週末のフィードバック等を実施。計画通り、3ヵ月でメンバー全員が目標売上を達成できる状態へと改善いたしました。また、この取り組みによりチーム全体の売上も大幅に向上し、2019年12月期には社内売上No.1チームとして表彰も受けています。

貴社においてもマネジメント経験を活かし、部下の育成を通して売上への貢献ができるよう努めたいと考えております。

以上