

職務経歴書

年 月 日現在

氏名 _____

【職務要約】

期間	職務内容

期間	職務内容

【保有資格】

【自己PR】

以上

職 務 経 歴 書

氏名 徳島 太郎

【職務要約】

〇〇大学卒業後、10年以上にわたり営業職に従事してまいりました。毎年、着実に個人実績を上げつつ管理者としてチーム全体で数字を上げる統率力が評価されマネジメントをする立場となりました。部下の士気を高め組織営業力を強める管理術には自信を持っております。

【職務詳細】

2000年4月～2007年3月 株式会社〇〇〇〇〇

事業内容：コピー機・複合機の販売 従業員数：約100名

期間	職務内容
2000年4月 ～ 2002年3月	<p>【配属】〇〇営業所 【職位】正社員</p> <p>【業務内容】テレフォンマーケティングによるコピー機・複合機の販売</p> <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1日400件のコールにより攻めの営業話法や商品知識など営業の基礎スキルを体得することができた ・2002年度について8ヶ月間連続ノルマ達成
2002年4月 ～ 2007年3月	<p>【配属】〇〇営業所 【職位】係長（部下5名）</p> <p>【業務内容】コピー機・複合機の販売、チームマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存ユーザに対するの販売 ・ダイレクトメールを活用した法人向け営業 ・部下への指導、育成、マネジメント <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2003年度においてチーム予算10ヶ月連続達成 ・2005年度において販売台数全国1位

2007年10月～現在 〇〇〇〇〇株式会社

事業内容：コピー機・複合機の販売 従業員数：約30名

期間	職務内容
2007年10月 ～ 現在	<p>【配属】営業部 【職位】部長（部下10名）</p> <p>【業務内容】コピー機・複合機の販売、チームマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存ユーザに対するの販売 ・年間アクションプランの作成 ・部下のマネジメント <p>【主な実績や身につけたスキル等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2009年度について営業部年間売上予算比105%達成 ・2010年度について10ヶ月間連続ノルマ達成

【保有資格】

2010年3月 ○〇〇

2011年5月 ○〇〇〇

【自己PR】

私の業務上の一番の強みは、現職で培った営業マネジメント力です。目標管理・行動管理・案件管理・モチベーション管理を行うことにより営業成績を最大化することができた経験を活かし、貴社への売上貢献、部下の育成に努めてまいりたいと考えております。

以上