

職務経歴書

転職 太郎 (29)

【職務概要】

- ・ 大手外資飲料メーカーにて営業経験 4 年
- ・ 支店長経験 1 年
- ・ エリアマネージャー経験 1 年

【職務経歴】

2003 年 4 月～現在 株式会社〇〇〇

事業内容：外資飲料輸入/販売

資本金：〇〇〇億円、従業員数：〇〇〇名、売上高：〇〇〇億円

【業界、事業規模などの客観指標を具体的に記載しましょう】

2003 年 4 月～2005 年 3 月

立川支店 第一営業部所属

■ 中小規模法人向け、飲料の営業業務担当

(新規 80%、既存 20%)

【扱っていた商材、営業スタイル、成功事例など具体的に記載しましょう】

クライアント数：〇〇社 (〇〇社、〇〇社、〇〇社など)

目標売上高：〇〇千万円

実績：〇〇千万円 100% (2004 年度)

2005 年 4 月～2007 年 3 月

六本木本社 第一営業部 第一チーム所属

チームリーダー マネジメント人数：7 名

■ 大手量販店、コンビニエンスストア向け、飲料の営業業務担当

(新規 10%、既存 90%)

■ チームマネジメント業務担当

・ 7 名の教育 (3 名新卒、4 名既存)

・ チーム営業数値管理

クライアント数：〇〇社 (〇〇社、〇〇社、〇〇社など)

目標売上高：〇〇千万円

実績：〇〇千万円 125% (2006 年度)

【扱っていた商材、営業スタイル、成功事例、マネジメント方法など具体的に記載しましょう】

2007 年 4 月～2008 年 3 月

立川支店 所属

立川支店長 マネジメント人数：35 名 （新卒 5 名、既存 30 名）

■ 支店管理業務全般担当

- ・ 人事評価 （四半期毎にスタッフの評価、本社へレポーティング）
- ・ 予算決定、管理、レポーティング業務 （BL,PL 確認）
- ・ 営業戦略立案

売り上げ目標：〇〇〇千万円

実績：〇〇〇千万円 120% （2007 年度）

【扱っていた商材、営業スタイル、成功事例、マネジメント方法など具体的に記載しましょう】

2008 年 4 月～現在

六本木本社 営業部所属

営業部部長 マネジメント人数：35 名

■ 営業部管理業務全般担当

- ・ 予算決定、管理、レポーティング業務（英国本社）
- ・ 営業戦略立案
- ・ 新卒教育
- ・ 人事評価ならびに採用業務 （100 名程の面接対応）

売り上げ目標：〇〇〇〇千万円

実績：〇〇〇〇千万円 130% （2008 年度）

【扱っていた商材、営業スタイル、成功事例、マネジメント方法、本国とのやりとり例など具体的に記載しましょう】

【受賞歴】

- ・ 2004 年 3 月 2003 年度年間 MVP 賞 受賞
- ・ 2008 年 3 月 2007 年度社長賞 受賞

【免許・資格・語学・その他スキル】

- ・ 普通自動車免許
- ・ 英語上級（TOEIC 925 点）、ドイツ語中級
- ・ MS Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)

【ビジネスコースなどの公的認定証もあれば記載しましょう】

【自己PR】

【職歴が長すぎる、または短すぎる場合、自己PRでまとめる方法もあります】

(以上)