

200X年11月1日

職務経歴書

日野 次郎(28歳)

住所:

自宅電話/Fax:

Email:

要約

ディーラーで3年の医療機器営業経験、後に金融(証券会社リテールセールス)に転職し電話セールス飛込み開拓営業を2年半の経験を持ちます。ディーラー営業ではルート営業と医院、病院への開拓売込みを経験しました。証券会社営業の経験では新規に対する度胸と進め方のノウハウをつかみました。本来の希望の医療機器の開拓と提案営業に進みたく御社求人に応募いたしました。

職歴

平成11年4月 株式会社ABCDメディカル(XX県XXX市)入社、営業担当
病棟、手術室で使用される消耗品、用品を中心にルート営業担当としてスタートした。
XX県全域、XX病院、00病院(いずれもXX市)、県立中央病院など50施設を担当した。

平成13年 ルート営業から仕事の一部を製品の紹介、新商品の開拓も心掛けた。
売上を月間500万円を維持。

平成14年4月 ABCDメディカル退社。

退社理由:ディーラー営業では作戦を練って新規に開拓するという営業スタイルをとることに限界があり、ルート営業に流れている。飛込みからスタートして成果を出すまで個人の努力の比率の高い金融(証券リテールセールス)営業でスキルの向上を狙いました。知り合いの紹介でXXX県に地場を持つ会社に決めました。

平成14年5月 EF株式会社入社(XXXX市) 営業部配属

営業のスタイルは受持ち地域を指定され顧客リストなどから電話セールス、飛込み訪問して債権証券の購入を勧誘する。

リピート客がない白紙状況から自身で切り開く営業に挑戦しました。当初は50件電話しても反応ゼロでしたが、3ヶ月を経過するころから10件回って1件の前向きな反応が取れるようになりました。成約も月間4件を最高に平均して2件を維持できるまでに営業スキルを向上できました。

個人成績
平成14年(8ヶ月) 3040万円 (8件)
平成15年 5120万円 (20件)
平成16年(9ヶ月) 4970万円 (12件)

平成15年の成約高は営業員トップ(60人中)で月間賞2回、リピート賞(3回)などを受賞しています。

平成16年11月

EF株式会社円満退社

本来の希望である医療機器の提案営業に転進するために退社、10月から転職活動に入りました。御社の募集を知りぜひ挑戦したく応募いたしました。

以上