

【勤務先概要】

〇〇フーズ株式会社 事業内容：食品商社 設立：1980年  
資本金：〇〇億円 売上高：□□億円（平成18年度） 従業員数：1500人

【職務経歴】

2004年4月 〇〇フーズ株式会社入社

新人社員研修受講（電話対応、文書作成、ビジネスマナーなど）  
営業実習（OJT、営業同行）

2004年6月～現在 千葉県船橋営業所に配属

輸入調味料、自社ブランドのスパイスなどを百貨店、スーパー、小売店などへ定期的に卸す営業を担当。

【顧客数】：約40社 【担当地域】：船橋市一帯 【営業形態】ルート営業

【仕事内容】

- ・ 店舗特性に合った商品の提案と配置スペースの確保
- ・ 来店客に対する商品認知度の向上と売上増加を図る
- ・ 追加受注への対応、商品取換えなどのアフターサービス

①

【実績】

2004年12月、販売促進強化商品に自ら考案した手書きのPOPを作成して各店舗に取り付けた結果、前年比150%の売上を達成。〇〇百貨店での配置スペースが20%広がりました。

②

【仕事をする上で工夫したこと】

1. スーパーの特売品を事前に調べてその特売品に合ったスパイスを近くに置かせてもらうなど、店舗のイベントと連動した販売活動を実施し、知名度の低い商品の販売に成功しました。
2. 新商品を売り込む際には、必ず実際にそれを使って料理をし、味の感想を店舗の担当者に伝えるとともに、レシピを作成するなど店舗の担当者が来店客に用途を説明できるよう工夫しました。

【自己PR】

営業職としてこの1年半の間自社ブランド商品を広く流通させるため、前向きに職務に取り組んできたことと自負しております。自社商品を提案する仕事にあたりましては、商品説明に留まらず、店舗の売上や規模をかんがみて提案をするように心がけて参りました。

この業務を通じて、自社商品の提案にとどまらず、顧客企業の経営改善コンサルティング業務に興味を持つようになりました。御社のビジネスを通して、付加価値の高いサービス提案をたく、この度応募いたしました。

これまでの経験は御社で〇〇の仕事をする上で必ず役に立つと存じます。コンサルティング業界の専門知識については、現在雑誌やインターネットを通じて勉強しております。入社後は商社、流通関連企業などへのコンサルティング業務に挑戦したいと考えております。

③