

# 職務経歴書

2021年12月1日現在

氏名 森本 幸輝

## □職務要約

キッチンやお風呂、木材といった住宅建材の営業職として3年間従事しました。法人の既存得意先に向けて営業活動に努めました。その中でも商品提案力と接客能力、2つの力に注力し会社に貢献してきた自負があります。2020年からは後進の育成も積極的に行い、業務管理などを通じてマネジメント力も養いました。3年間を通して、1つの得意先の売り上げを月5万円から月100万円に伸ばす実績を残しております。

## □職務経歴

- ◆2018年4月～2021年5月まで勤務。
- ◆会社名:南陽吉久株式会社
- ◆事業内容:建設・プラント・不動産 住宅設備・建材
- ◆資本金:1億円 売上高:177億円 従業員数:160名

## □業務内容

- ◆ 営業課に配属。
- ◆【営業スタイル】新規営業10% 既存営業90%
- ◆【担当地域】富山県呉西エリアを担当
- ◆【取引顧客数】20社(社数)を担当
- ◆【取引商品】建材、水廻り商材、木造プレカットなど。
- ◆【売上実績】得意先の月の売り上げを5万円から100万円に伸ばす。
- ◆【業務内容】システムキッチンやシステムバスといった水廻り機器の販売。床材等住宅建材の販売。住宅 建材の販売を通じた休眠店、新規店の開拓。法人の既存得意先への営業。

## □資格・語学

- ◆普通自動車免許第一種

## □ブログURL

- ◆<https://agepan-simple.com>
- ◆<https://agepan-simple.com/2019/09/15/yasumi-hayaoki/> キーワード:「休み 早起き」
- ◆<https://agepan-simple.com/2020/02/04/fukui-urban-resort-echizen/> キーワード:「アーバンリゾート 福井 ブログ」

## □InstagramURL

◆[https://www.instagram.com/hokuriku\\_sauna/](https://www.instagram.com/hokuriku_sauna/) サウナアカウント運営

## □自己PR

### 【1:わかりやすく伝える力】

新卒として入社してから、今に至るまで自身のブログを運営しており、累計200を超える記事を書いております。初めは読者のことを考えておらず、長文が続いたり、文字ばかりの記事を書いていた。また、閲覧するユーザーがパソコンよりもスマートフォンの方が多いことにも気付いていませんでした。そこで私は読者に立った文章が書けていないと理解し、「1つの文章を短くする」、「文と文の間に余白を作る」、「スマートフォンでも見やすいように改行を多く挟む」、「文脈をワンパターンにしない」、「画像を挿入する」といった工夫を行いました。その結果、今では、特定の検索キーワードにはなりますが、私のウェブサイトが検索上位1位に表示されるようになりました。キーワード:「アーバンリゾート 福井 ブログ」/キーワード:「休み 早起き」記事を改善することで、1日100人ほどだった閲覧者が今では300人を超えるようになりました。この経験から、私は物事をわかりやすく伝える力に長けていると考えております。

### 【2:粘り強く物事をやり遂げる力】

新卒として入社してから、今に至るまで自身のブログを運営しております。ブログを選んだきっかけとしては、副業での収入を安定して得られると知ることができたからです。始めた3ヶ月ほどは全く収益が出ず、心が折れそうな時もありました。しかし、私にはブログを通して収入を得る、選んだ道は間違っていないという強い思いがありました。「トレンドを掴む」、「競争相手が少ない検索ワードを探す」、「私しか持っていないようなアイテムのレビュー記事を書く」、といった工夫をしながらアクセスが集まるように記事を諦めることなく書き続けました。私はその結果、6ヶ月後には初収益を得ることができました。この経験から、私は目標を最後までやり抜く力に長けていると考えております。

### 【3:関係構築力】

前職で私は営業職をしておりました。その中で、月300万円の売り上げ目標数字の達成ができない時期がありました。私は売り上げを上げるためには、お客様との関係を深くすることが重要な課題であると考えました。関係性を高めることで、お客様が私に連絡や相談もしやすくなるのではと考えたからです。そこで、工務店が行うイベントには必ず顔を出すようにしたり、提案する商材が無くとも積極的に事務所に伺い、困りごとは無いかを探す努力をしました。その結果、工務店から頻繁に相談や依頼を受けるようになりました。工務店の力になれるように対応し続けた結果、月の売り上げが5万円から100万円を超えるまでになったのです。今では主力の得意先になっております。この結果は、私がお客様との関係を深くすることに注力したからだと考えております。

私が考える3つの力を通して、貴社に貢献したいと考えております。

以上