**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　2025年2月29日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　レベルUP 転職

**■職務要約**

新卒で◯◯株式会社に入社。営業部で法人顧客を対象にコピー機を販売しています。昨年度は目標達成率110％の実績を残しました。取引先のエンジニアと話し込んでるうちに、エンジニアに興味を持ちました。学びつづけることで、貢献できることが増える仕事の魅力に気づき、エンジニアを目指して転職活動を開始しています。

**■活かせる経験・知識・技術**

毎日5件の飛び込み営業で培った嫌われないコミュニケーション力

毎日5件の飛び込み営業を欠かさず続けてきました。嫌がるお客様もいらっしゃる中で、迷惑をかけない・嫌われないコミュニケーションを磨くことができました。初めての会社でも、最後はお茶をだしてもらうような関係をつくることができます。

ITパスポートの学習を開始

エンジニアを目指すことを決めてから、ITパスポートの勉強を始めました。マネジメント系のところで苦戦しましたが、技術要素は新鮮な学びが多くて楽しんでいます。5月の受験を目指して学び続けています。

3年間、ランニングを続けてきた経験

やると決めたことを続けていくことには自信があります。社会人で体調を崩したことをきっかけに、体力づくりのためにランニングをはじめました。3年にわたりランニングを継続しており、体調管理にも効果が出ています。

■ポートフォリオ：アニメ作品のレビューサイト

・Github：https://github.com/\*\*\*\*/\*\*\*\*

・使用技術：AWS、Ruby、MySQL、HTML、JQuery

・成果物について：

レビューをきっかけにコミュニティが産まれるように、設計しました。コミュニティを意識しすぎて、複雑になりすぎたため、開発を中断。再設計して、シンプルな仕様で作り直してます。

動的な動作を技術的に構築しきれなかったこともあり、現在は◯◯を学び始めています。

**■職務経歴**

□2022年4月～現在　○○○○株式会社

◆事業内容： オフィス機器の販売

　　◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）　従業員数：○○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2022年4月  　～  現在 | 大宮支店 営業部 |
| 埼玉県南部地域でのコピー機の営業に従事。顧客の新規開拓を任されてます。  【担当業務】  ・顧客の新規開拓（テレアポ・飛び込み）  ・商談と契約手続き  ・納品およびアフターフォロー |
| メンバー5名　※2025年度からリーダー |

**■資格**

・普通自動車免許（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

飛び込み営業に行っても嫌われず仲良くなるコミュニケーション力が強みです。この経験を活かして、ゆくゆくはプロジェクトマネージャーを目指したいです。

あまり、限定せずに簡潔に！

以上