**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社をして3年間、パワー半導体の営業職として、電化製品メーカーの資材や設計者に対してルート営業を行っています。見積書・報告書の作成、売上の計算、技術的な問い合わせに対する社内調整など幅広い業務を担当しています。

**■職務経歴**

□2018年04月～現在まで ●●株式会社

◆事業内容：パワー半導体の開発、拡販

◆資本金：○○億○○万円 売上高：○○億○○百万円 従業員数：○○名 東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年04月  ～  現在まで | 東京本社　営業本部　第一営業部　第一営業課 |
| 大手企業から中小企業まで、パワー半導体の拡販を行う。各種問い合わせ、依頼に対して社内調整を行い対応。  【営業スタイル】既存顧客100%  【担当地域】東京、神奈川、千葉、静岡、新潟  【取引顧客】大手照明会社、総合家電会社他　10社程度  【取扱商品】パワー半導体  【実績】  ・2019年度：後期総売上　約1億190万円　予算達成率107%  ・2020年度：年間総売上　約1億7250万円、予算達成率91%  ・2021年度：上期総売上(見込) 約1億5970万円　予算達成率：147%  【ポイント】  既存顧客が100%となるため、顧客との信頼関係を構築し既存案件を確実に受注できるよう注力してきました。また、顧客からの問い合わせ（新規案件含め）に対して迅速に対応するなど他社より先に行動することを意識していました。 |
| 課長以外グループメンバー5名、アシスタント2名 |

**■活かせる経験・知識・技術**

〈社内調整力〉客先からの問い合わせや依頼内容は、社内の調整業務を必要とするものが多く、納期までに確実に対応できるよう、担当部署と密にコミュニケーションを取り、報連相を欠かさず行うようにしました。

**■資格**

・第一種運転免許普通自動車 (2018年5月)

**■語学**

・TOEIC：615点

**■PCスキル**

□Excel・表／グラフの挿入・活用・セル・シートの設定・関数類の理解・活用・ピボットテーブルの活用□Word・文章作成・図表／グラフの挿入・活用□PowerPoint・プレゼンテーション資料作成・アニメーションの活用

**■自己ＰＲ**

＜粘り強さ＞営業担当を持った2019年から2年間、車載、産業機器、照明市場に対する売上最大化を目標に製品PR、問い合わせ対応に勤しみました。車載向けの案件では、販売実績のない新製品のPRを行い、客先の疑問や問題点をヒヤリングし、自社で提案できる解決策を示しました。また、依頼資料にも迅速に対応すべく、客先納期を守れるようメールだけでなく電話でのフォローを続けました。その結果、商品の採用まで2年かかりましたが、新製品を搭載して頂けることになりました。

＜誠意を尽くす＞照明市場向けに新規採用された製品について、客先工場に納品後、梱包仕様が誤った製品が納品されている事が判明しました。事態が分かり次第、すぐ新幹線に飛び乗り、製品を確認しに行きました。社内への状況説明、今後の対応に関する方針の決定、客先への改善策の提示を迅速に行い、客先からの信頼を失わないようフォローに徹しました。結果的に、客先の生産予定には迷惑をかけることなく、状況を改善できたことで製品も継続使用して頂けることになりました。

＜行動力＞お客様と信頼関係を構築するため、週2回以上は訪問し、お客様の近い営業でいることを意識しました。関係が深くなると、悩みや問題点もお話しいただける様になり、代替品の検討や製品の開発依頼もして頂けるようになりました。結果的に、競合他社からシェア率を守ることができ、開発案件として進む案件も出てきました。

営業としてさらに多くの経験を積み、自らの目標をさらに高く持てるよう努力する所存です。何卒よろしくお願いいたします。

以上