**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学理工学部を卒業後、電気・計装・配管の工事会社に入社、約半年の間は技術職として設計・積算・現場管理を担当。その後、技術的な知識を活かして営業部門へ異動し、計装・電気・配管等の工事、分電盤・操作盤・計器盤等の製作・据付工事の受注に向けた提案営業に従事。その後、看板施工会社に転職し、看板のデザイン・製作・取付け工事、看板の点検・調査、館内サインのデザイン・製作等の提案営業および積算・見積の作成、受注後の工程管理、原価管理、現場管理までの一連の業務に携わりました。

**［職務経歴］**

■2010年4月～2011年10月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：国内外における製造プラント、原子力施設、ビル設備等の計装・電気・配管プロジェクトエンジニアリング

およびマーケティング

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月  ～  2010年11月 | エネルギー事業部　第一技術部  プラント、発電所等の配管設計、施工図の作成、施工管理、積算。配管架台の設計、耐震計算、製品の検査等の業務を担当。  【業務内容】  ・遠心分離機の配管架台の設計、施工図から部材の確認、積算製品検査用の図面作成、工場での製品  検査（寸法検査、溶接箇所の確認）  ・J-MOXの配管設計、配管架台の設計、耐震計算、アンカーボルトの強度計算  ・原子力発電所ふげんのユーティリティ配管の現地調査（寸法検査、配管ルートの確認、施工場所の  確認）  ※入社後一ヵ月半、電気・計装の研修を受け、低圧電気取扱作業講習を修了。 |
| 2010年11月  ～  2011年10月 | エネルギー事業部　営業部  営業部長の定年退職、営業担当1名の関連会社への異動があり、営業力の強化及び営業担当の若手育成のため技術部から営業部へ異動となる。  【営業スタイル】新規営業　5％　既存営業　95％  【担当地域】全国  【取引顧客】東芝、IHI、IPC、川崎重工、東洋エンジニアリング、三菱化工機　等  【取引商品】プラント・発電所の配管工事、電気工事、計装工事、コントロールパネル・計器盤の製作  **◆営業実績**  ・年間売上目標8億円に対し、実績8億2000万円（達成率102.5％）  　　→原子力試験設備の配管、電気計装工事、資材の手配など（10件、約8000万円）  　　→LNG貯蔵施設の配管・機器据付工事一式（約6億5000万円）  　　→計器ラック、制御盤、電源盤の製作など（約15件、約9000万円）  **◆ポイント**  １）グループ内で配管、電気・計装工事、制御システムの製作、計器盤・分電盤・コントロールパネル  の製作など、プラント・発電所の工事に関して一括して請負うことができる。  ２）プラントオートメーション、ファクトリーオートメーションなど、国内で計装工事を始めた先駆け  の会社であり、多くの施工実績がある。  ３）溶接施工法、電気事業法など工事に必要な資格を揃えており、必要書類の整備ができる。 |

■2013年3月～2014年12月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：看板・サイン工事

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年3月  ～  2014年12月 | 東京本社　営業部  【営業スタイル】新規営業　15％　既存営業　85％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】スーパー三和、富国生命、カーセブン、清水建設、博報堂　等  【取引商品】看板デザイン・製作、看板取付け工事、室内サインのデザイン・製作、看板の点検・調査  **◆営業実績**  ・2013年度目標売上5000万円に対し、実績5340万円（達成率106.8％）  　　・au新店舗、移転など（約1500万円）  ・家電量販店、移転など（約1800万円）  　　・スーパー三和新店舗（屋上広告塔、壁面LED看板）（1200万円）  　　・スーパー三和　年末一斉修理（約120万円）  　　・大型スタンドサイン（蛍光灯内照式、社名ロゴマークLED）（4件、320万円）  　　・富国生命ビル　テナントサイン切替、袖看板撤去、調査、修理など（約400万円）  **◆ポイント**  １）看板・サインのデザイン、設計、製造、施工まで一括して請負うことができる。  ２）全国に協力会社がおり、一括して施工可能。  ３）携帯ショップの一斉切替など、大型プロジェクトの施工実績があり、全国の一斉切替・調査などのプロジェクト管理ができる。  ４）看板ドクターという看板の一連の調査を商品化しており、法令の調査から強度計算、劣化状態の調査、安全性の判定まで一級建築士による調査業務ができる。  ５）アンカードクターというアンカーボルトの引抜き検査の特許を取得しており、通常では困難な狭い部分の検査ができる。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・普通自動二輪車免許（2002年12月）

・日本漢字能力検定準二級（2007年11月）

・計算技能検定二級（2007年11月）

・二級ファイナンシャル･プランニング技能士（2012年2月）

・AFP（2012年4月）

・個人情報保護士（2013年9月）

・2級カラーコーディネーター（2014年6月）

・ITパスポート（2014年8月）

・あと施工アンカー技術管理士（2014年10月）

・第2種あと施工アンカー施工士（2014年10月）

・保険コンプライアンス･オフィサー2級（2014年11月）

・住宅建築コーディネーター（2015年5月）

・基本情報技術者（2015年5月）

・危険物取扱者乙種第4類（2015年6月）

・情報セキュリティ管理士（2015年6月）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［活かせる経験・知識・技術］**

＜配管・機器据付、電気・計装工事に関して＞

大学工学部を卒業し、電気・計装工事会社での設計・積算部門からキャリアをスタートさせ、その後に工事受注の提案営業に携わってきたため、電気や配管の分野の知識を豊富に持っています。

◇配管の設計、施工図の作成

配管のプロセス設計、配管図からのオートCADを使用しての施工図の作成。

◇プラント、発電所関係の法人営業

配管工事、電気工事、計装工事、計器盤、分電盤、制御システムなどの営業。

＜看板工事に関して＞

看板会社の営業として、受注活動はもとより、自分で受注した物件の積算・見積、製作指示等に幅広く携わってきたため、デザイン・製作・現地での取付け工事まで一連の流れを理解しています。

◇看板工事の法人営業

看板工事・サイン工事、看板の製作、看板の点検などの法人営業。

◇看板工事の施工管理、原価管理など

受注した案件の工程管理（客先、他の業者との調整、工程表の作成）、現場管理（工事立会い、KYT、現地での作業指示）、資材の手配、施工業者の手配、原価管理など。

**[自己ＰＲ]**

●●大学理工学部航空宇宙工学科を卒業後、広く社会のためになる仕事をしたいと思い、プラントエンジニアリングの会社に技術職として就職をしました。半年ほどで営業に異動となり、それからは大学時代と技術部門で学んだ知識、これまでの業務や資格の取得を通して身に付けた知識や経験を活かし、現在まで営業職についております。

電気や設備の営業ではありますが、営業とはただ自社の製品を販売するのではなく、お客様の問題解決の手助けをする職だと思います。お客様が達成したい目的は何なのか、看板であれば「誰に向けて何をアピールしたいのか？」、調査・点検の以来であれば「何について調べることで何を知りたいのか？その結果から何をしようと考えているのか？」、そういったことを引き出し最適なものを提案することで、お客様との関係を構築していく仕事だと思っています。

以上