**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、●●商事株式会社に新卒入社。機電システム３部FAシステムGに配属となり、FA機器メーカーの代理店営業技術として10年間勤務していました。ルート営業、新規営業、技術サポート、案件取り纏め、プログラム作成、図面作成、現場監督、現地調整、電気工事などを行っていました。

**［職務経歴］**

■2007年4月～2017年3月　●●商事株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：その他商社（電気・電子・機械系）

◇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 |
| 2007年4月  ～  2017年3月 | 機電システム３部FAシステムGにて営業を担当  【営業スタイル】技術営業（新規30％　既存70％）　※新規開拓手法：紹介、テレアポ  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】㈱●●、㈱●●、㈱●●、㈱●●といった大手企業（約10社担当）  【取引商品】三菱電機製品をはじめ、多種多様なFA機器メーカーの製品  **◆営業としての業務内容**  ・既存ルート営業  見積り作成　 ［機器単品見積り］  納品業務  新規製品紹介  トラブル対応 ［修理品引き取り、メーカー修理依頼］  入金管理　　 ［期日入金確認、未入金発生時フォロー］  メーカー対応 ［仕入れ価格交渉、納期交渉、客先同行訪問、製品キーマン］  ・新規顧客営業  　　自社紹介　　　［取り扱い製品説明、売り込み］  　　新規契約　　　［契約書、支払い条件等の確認］  **◆技術としての業務**  　　ヒアリング　　［新規製造ライン立ち上げ、既設製造ライン改造］  　　システム設計　［必要機器選定、仕様書作成等］  　　見積り作成　　［システム見積り］  　　図面製作　　　［電気回路図面、制御盤図面］  　　業者取り纏め　［制御盤メーカー製作依頼、電気工事業者依頼、ソフト開発業者依頼］  現地作業　　　［システム作成、現場立ち上げ、工事現場監督、電気工事作業］  トラブル対応　［導入後アフターフォロー、ライン停止時原因究明］  他担当営業同行［担当外客先訪問ヒアリング、製品デモ］  パソコン納入　［パソコンセットアップ、設置］  **◆営業実績**  ・2017年度　売上目標　107%達成 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・第二種電気工事士（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[活かせる経験・知識・技術]**

・営業スキル　［新規、ルート営業経験、見積作成、発注業務、メーカー価格交渉、納品等基本的なもの］

・技術、知識　［電気（電気工事士取得）、電子、情報、機械制御］

**[自己ＰＲ]**

私は人と関わることが好きで人見知りもあまりしない人間です。コミュニケーションを駆使して社内外のたくさんの人に協力してもらうことができ、幅の広い業務を効率よくこなすことを得意としております。また、私のコミュニケーション能力を上司にも認められ、新しいお客様を任されるも多く、任されたお客様に関しては、全てにおいて売上を伸ばすことに成功。退職直前は担当顧客のほとんどが取引開始5年以内のお客様でしたが、売上目標を達成することができております。

今後は持ち前のコミュニケーション能力を生かし、たくさんの人と関って仕事をしていきたいです。早期に貴社に貢献できるように努力していきます。

以上