**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

高校卒業後、●●株式会社に入社をし、製造部に配属をされ、4年間自社製品の組立作業を主業務としてきました。その後、営業部へ異動をし、製造部での知識を活用して歯科技工機器の営業に3年間従事して参りました。既存の機器・材料製品をディーラー様と企画を打ち出し、拡販するだけではなく、大型機器や3Dプリンター、CAD、CAM等の専門製品の新規獲得に努めて参りました。

**［職務経歴］**

■2012年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：歯科材料・歯科機器の販売

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  2016年3月 | 製造部 配属  【担当業務】  ・歯科技工機器、理化学機器の組み立て、検査、梱包  ・工程管理  ・外注の管理  **◆工夫した点**  ・ワークフローの改善  作業員全員で打ち合わせ、作業現場のレイアウトの見直しを行いました。作業図面・工具等を取りに行く時間を削減し、全歯科技工機器1台あたり10%の作業効率の向上が図れました。 |
| 2016年4月  ～  現在 | 営業部 配属  【営業スタイル】代理店営業（代理店に訪問、営業マンにご案内）  　　　　　　　　歯科医院・歯科技工所・大学病院への訪問営業、機器の納品設置や修理  【担当地域】愛知県、静岡県、三重県、岐阜県、静岡県、石川県、富山県、福井県  【取引顧客】担当地域の全ディーラー60件以上　営業マン数500名以上  【取引商品】技工機器、技工材料、歯科診療機器、歯科診療材料  **◆実績**  ・CAD/CAM ： 7セット販売(6500万円相当)  ・3Dプリンター : 3セット販売  **◆工夫した点**  ・材料製品に関しては現場の現状を代理店営業から情報を聞き出し、それを元に市場情報を収集。他社製品切り替えの攻め所を明確化させ、企画を行うことで他社製品から自社製品への切り替えができております。特に愛知県・岐阜県では、保険適用のCAD/CAM関連材料においてシェア1位を獲得することができました。  ・製造部での経験を踏まえ、営業部の異動当初から技工機器のアフターフォローを精力的に行い、担当地域での「技工用鋳造機」のジャンルではシェア60%を獲得 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word … 文書作成、提案資料作成時主に利用

・Excel … グラフ作成、関数による表計算、分析

・PowerPoint … チラシ、顧客向けのセミナー資料作成時に主に利用

**[自己ＰＲ]**

**【１】WIN-WINの関係を常に意識した提案型営業活動**

歯科技工業界では昨今、「危険・汚い・きつい」(3K)にあたるとして人手不足が問題とされています。当社では手作業の工程を自動化する機器を多く製造しています。歯科技工士所に対して、省力化・人件費の削減をメインに提案営業を行っております。

歯科技工所は個人事業主として経営されている方が多く、お一人で自宅の一室を使って業務を行われている方が業界全体で9割と言われています。危険な作業を伴わない・ユーザー様の自宅が汚れない・電気代の削減などの観点からも提案を行っております。上記の点から、若い人間を雇えるような環境づくり・業界づくりにも尽力しています。

今まで製造部、営業部を経験し、実績を残すために努力いたしました。

貴社におきましても一早く戦力になれるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上