**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職務要約】**

大学卒業後、自動車部品メーカーの営業技術部門に配属となり、見積 ～ 新車立ち上げ までの領域において、得意先各部門との窓口となり、社内各部署を繋ぐパイプ役として、新車立ち上げ業務を8年間経験しました。

また、社内の国内拠点体質改善プロジェクトに抜擢され、生産工順最適化・生産設備最適化、工場レイアウト最適化、物流レイアウト最適化の企画推進進捗管理についてのフォロー業務を2年間経験しました。

直近では生産部 組立課 製造ラインのチームリーダーとして、現場作業のフォロー業務を1年間経験しました。

監督者・営業技術・生産管理・品質管理部門と現場作業を繋ぐ役割を担当しました。

また、入社当初から、組合役員となり、職場委員を経て、イベント企画部 部長となり、部員5名と協力して、各種組合イベントを開催しました。

最終役職は、執行委員 書記次長（イベント企画部 部長兼任）です。

|  |
| --- |
| **【職務経歴】**2008年4月～現在　●●株式会社　事業内容：1.自動車車体並びに自動車部品の製造、販売　　　　　2.プレス加工、板金加工及びその製品の販売　　　　　3.金型及び治工具の製造、販売　　　　　4.その他上記に関連する一切の業務資本金：○○億円　　売上高：○○億円従業員数：○○名 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2008年4月　～2010年3月 | 営業技術部 営業技術課 工程設計チーム※課長　以下4名 |
| ［役割］プレス部品工程設計・プレス部品の工程検討（生産拠点・生産設備・工法・工程・材料レイアウト・材料寸法等）・部品形状、仕様のフィードバック業務・プレス材料歩留まり向上活動推進・社内金型設計部門への展開 |
| 2010年4月　～2012年3月 | 国内拠点体質改善プロジェクト室（2年間限定の社内特別プロジェクト室（取締役直下））※プロジェクトリーダー　以下3名 |
| ［役割］国内拠点体質改善　企画推進・進捗管理のフォロー業務・社内体質改善プロジェクトに抜擢・プレス設備の最適化（移設・売却・統廃合）・工場レイアウト最適化（建屋撤去及び改修・生産ラインレイアウト改善・物流レイアウト改善 等）・部品生産工順最適化（金型・治工具移管・移管後の量産立ち上げフォロー）・活動が評価され、社内表彰（優良賞　受賞） |
| 2012年4月　～2014年3月 | 営業技術部 営業技術課 見積チーム※課長　以下4名 |
| ［役割］見積工程設計・見積用の工程設計を担当（プレス・溶接工程）・得意先購買部門との折衝業務においてテクニカル領域を担当・得意先設計部門との部品形状仕様決定（部品設計デジタルフェーズ）・得意先との原価低減活動においてテクニカル領域を担当・工程設計チームと試作立ち上げチームへの展開 |
| 2014年4月～2016年3月 |  営業技術部 営業技術課 試作立ち上げチーム ※課長　以下3名 |
| ［役割］試作立ち上げ 進捗管理・試作～量産までの領域を担当・得意先設計部門との設計情報変更・費用・納期調整・部品精度玉成業務・試作部品作製業務・得意先試作生産管理課との日程調整（試作ｲﾍﾞﾝﾄｵｰﾀﾞｰ管理～納入まで対応）・得意先品質管理課との調整（品質監査・問い合わせ対応） |
| 2016年4月～2018年3月 |  営業技術部 営業技術課　営業チーム※課長　以下5名 |
| ［役割］営業・見積書作成業務、価格折衝・契約業務・得意先購買部門との窓口業務・得意先原価低減活動推進・社内各部門担当者への情報展開 |
| 2018年4月～現在 |  生産部 組立課 製造ライン チームリーダー※課長　以下10名 |
| ［役割］製造ライン チームリーダー（現場作業フォロー業務）・生産日程作成・生産負荷工数検討・人員調整・現場作業フォロー業務（監督者と現場作業者を繋ぐパイプ役）・社内上流部門との調整業務・原価低減QC活動推進・安全衛生委員会のメンバーとして工場安全管理業務に従事 |
| その他2008年4月～現在 | 入社当初から、組合役員となる。職場委員を経て、イベント企画部　部長となり、部下5名と協力して、各種組合イベントを開催役職は、執行委員　書記次長（イベント企画部 部長兼任） |

**【保有資格・スキル】**

・普通自動車免許

・フォークリフト運転免許

・パソコンスキル：Word、Excel、PowerPoint

・CADスキル:Vellum(作図可能)、DIPRO VridgeR（viewer機能のみ）、AutoCAD（viewer機能のみ）、NX（viewer、IGES変換機能のみ）

**【自己PR】**

入社以来、ものづくりの上流から現場まで様々なチームで職務を経験しました。

一貫していることは、お客様と社内部門を繋ぐパイプ役としてプロジェクトを円滑に進めてきたという事です。

『人と人とを繋ぐ仕事』であると考え、これを心構えとしております。

このような仕事をする為に必要なスキルは、『信頼』であると思っています。

お客様からの信頼がないと、提案をしてもなかなか聞いてもらえないと思います。

同僚やｻﾌﾟﾗｲﾔｰからの信頼がないと、お願い事を後回しにされてしまったり、断られたりしてしまいます。

この『信頼』を得るために必要な事は、『技術的な知識』と『日々の勤務態度』、そして『コミュニケーション』だと考えています。

私はこれまで、この3つのスキルを重要視して仕事を行ってきました。

今では、このスキルが私の強みになっています。

営業技術として、テクニカルな視点でお客様や社内担当者、ｻﾌﾟﾗｲﾔｰに対してアプローチしてきました。

日々の勤務態度と日々のコミュニケーションがあったからこそ、話を聞いて頂けたのだと思います。