**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務経歴**

**□2019年6月～現在まで　：　株式会社**●●

◆事業内容：EC事業、決済事業、保証事業

◆資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年6月  〜  現在まで | 株式会社●●　審査部 |
| 職務内容　債権管理  ・債務者へ電話・書面などで督促し債権回収  ・法的書類の作成・整理 |

**□2012年1月〜2019年6月　：**●●**株式会社**

◆事業内容：商社 計測・制御・情報・通信に関する機器、装置の製作および販売

◆資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2012年1月  〜  2019年6月 | 2012年1月～2013年9月　第三営業本部 |
| 営業業務　主に東京都のエリア客先中心に計測機器販売 |
| 2013年10月～2016年9月　事業統括本部室（営業管理部門、執行役員直轄部署） |
| 【安全保障輸出管理】　約3年  ・取引審査、自社製品の該非判定（省令で定められた要件に該当するかの判定）  ・中部/関西支社など各拠点での内部監査の実施・報告書の作成（年１回）  ・親会社からの外部監査対応  ・社内教育の実施（拠点での勉強会）  ・取引審査票、該非説明書発行依頼書の作成  ・輸出管理体制の構築（社内ルール策定）  【社内数字の取り纏め】　約3年  ・引合情報、営業数字集計  ・指標数値（業種別・部署別）を月次毎に作成  ・全社営業実績（部署・業種別）を月次毎に作成  ・引合情報集計、指標作成  ・横河電機製品のトレンドデータ作成、数値分析  【客先持込展示会　運営】  ・デモ機の管理  ・デモカーの管理運営  ・スケジュール管理  【自社製品の対応】  ・メール、電話への応対  ・品質管理（製品破損時の対応、ロット毎に外部検査機関へ品質チェック依頼）  ・SDSの作成・管理  【その他業務】  ・横河電機との窓口  ・社内シンポジウム運営 |
| 2016年10月～2019年6月　本社営業本部営業第三部 |
| 【業務内容】　　　客先訪問・仕様打合・見積作成・納期調整など  【担当地域】　　　神奈川県（主に横浜市内を担当）  【取引顧客】　　　中小企業　約80社　町工場から中規模のメーカなど  大手企業　7社　計測器、計量器、OA機器などのメーカ    【取引商品】　　　計測・制御・工業機器を販売（電力計、PLC、圧力計など）  【実績】　　　　　2016年下期　　受注粗利＝約1,050万円　前年同期比　111％  　　　　　　　　　2017年上期　　受注粗利＝約1,040万円　前年同期比　165％  　　　　　　　　　2017年下期　　受注粗利＝約1,100万円　前年同期比　105％  　　　　　　　　　2018年上期　　受注粗利＝約 992万円　前年同期比　 95％  　　　　　　　　　2018年下期　　受注粗利＝約1,130万円　前年同期比　102％ |

**□2010年4月〜2011年12月　：　株式会社**●●

◆事業内容：技術者派遣

◆従業員数：15名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2010年4月  〜  2011年12月 | 2010年4月～2011年3月 営業 |
| 営業業務　既存顧客へ技術者派遣  会長秘書業務（1年間）、  自社技術者を取引企業へ派遣 |
| 2011年4月～2011年12月　営業 |
| 営業業務　自身が●●株式会社（NTT下請け会社）へ営業として派遣される  固定回線開通のための事前工事を不動産所有者（個人・法人）に対して飛び込み営業　1日15件 |

**■PCスキル**

Word、Excel（SUMIF、VLOOKUPピボットテーブルなどを使用して営業実績の分析）、PowerPoint

**■自己PR**

客先から頼られる営業を目指し、引き合いに対応するだけではなく客先が抱える問題に対して

解決策を提案しておりました。例えば、仕様が直前まで決まらずいつも納期で困っていた客先に

対し、短納期対応が可能な代替え品を提案し納期問題解決に寄与しました。

結果として他の製品の引き合いを頂けるようになり信頼を勝ち取ることが出来ました。

営業管理部門においても、営業から相談受け安全保障輸出管理における取引審査内容の

記入を客先に依頼するフォーマットを作成しました。それだけでなく取引審査票の作成、

社内ルールの策定も行いました。また、今まで実施していなかった社内向けの勉強会を実施し、

社内ルールが適切に運用されるよう努めました。結果として各拠点の営業の方々から

輸出管理について相談して頂けるようになり適切な運用に繋げることができました。

以上