**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2012年4月　～　現在まで　●●株式会社（正社員）

●事業内容：電子部品の販売(電子部品メーカーの一次代理店)

●資本金：○○万円　売上高：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  現在まで | 海外営業部に配属  【担当業務】  研修中は主に海外への出荷業務を担当。海外への各パートナーから頂いた注文の出荷を担当する。  本配属になってからは、上記出荷作業に加え納期管理・見積もり業務等も行うアメリカ代理店担当に  なってからは、更に現地での展示会や営業活動も積極的に行う。  海外業務全般を担当することになってからは、まず客先との信頼関係の構築を念頭に置き、  海外からのメールや注文に対してクイックレスポンスを心掛けながら業務にあたりました。  また、不明な点が出てきたときやメールでは解決しないであろう問題に対しては早急に客先へ  電話にて応対をしました。また、客先より標準品でない部品“特注品”の依頼が入った際は、  メーカーの技術の方と迅速に話し合いを行いました。その内容を元に、再度客先と確認をして部品を  採用してもらえるように交渉をしました。  私が業務全般を担当するようになってから、今日までに計 5件の特注品を採用してもらっています。  また、海外から顧客が来日した際には、通訳業務を担当し実際にメーカーへ同行し  海外のお客様への通訳業務も行いました。  【取り組みと成果［課題］】  **顧客からの信頼を再度取り戻す。**●●**の認知度向上。**  顧客は前任者への不満を感じていため、まずは顧客が弊社に期待している対応を把握した顧客が  期待していることや要望を難しいことでもいったんは受け入れ、本当に出来ないのか社内検討し、  どうしても難しい場合には出来ない理由とどこまでなら出来るのかを顧客にフィードバックした。  ●●の認知度向上ためには、訪問営業の大切さを代理店に説き、何度か訪問営業を行う。  元々オンライン通販専門会社だった為、営業出来る人物が少なかった。営業拡販の為に、営業を雇うことの  大切さを協議し営業人員を増やすことに成功する。結果、顧客から「あなたが担当になってくれてよかった」  との言葉もいただき、信頼を再度取り戻すことに成功。  ●●の認知度が上がったことにより、2017年度以降は毎年前年比100％達成を実現。  **◆実績**  ・52期（2017年7月-2018年6月)  予算目標値： 42,000,000円　実績値： 47,944,336円　達成率： 114.15％  ・53期（2018年7月-2019年6月)  予算目標値： 45,000,000円　実績値： 55,942,423円　達成率： 124.31％ |

**【資格、ＰＣスキル等】**

・一般的なPC操作(ワード、エクセル、PowerPoint等)

・一般的な英語の和訳及び英訳

・TOEIC605点

・文部省認定実用英語技能検定 2級

・普通自動車第一種免許

**[自己ＰＲ]**

仕事をすることにおいて常に心掛けていることはどれほど相手から信用してもらえるかということです。

現在任せていただいているアメリカのお客様も,私が担当させていただいてから,前任者より信頼を得ることが出来たと自負しております。

現職での経験を活かし、貴社においても成果を残し、貢献したいと考えております。

よろしくお願い申し上げます。

以上