**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

OA機器部品、自動車関連部品をOA機器メーカーへ並びに自動車メーカーに対して提案しておりました。また、長く担当していたのは株式会社○○でした。顧客の状況や課題に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけておりました。現在は次長として一人で製品打ち合わせから仕様管理、試作手配、新規既存製品の納期管理及び在庫管理、クレーム対応、CMSの資料作成、各協力会社様との打ち合わせ、マネジメントを行っております。

**［職務経歴］**

■2008年4月～2008年9月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：パソコン周辺機器、電子機器の総合メーカー

◇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 |
| 2008年4月～2008年9月 | 営業部【業務内容】・大学生協向け製品（主にUSBメモリー、メモリーカード等）【営業実績】・2008年4月～9月売上実績：約1,180万円（新入社員で1位） |

■2008年10月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：OA機器製造部品の商社、自動車メーカーへのｱﾙﾏｲﾄ銘板作成、ｼｰﾙ材の商社、ｱﾙﾏｲﾄ加工

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2008年10月～現在 | 営業部次長　【業務】・既存顧客への営業・顧客の状況・新規開発製品の調査・VA提案、・顧客からの課題に対して提案・見積り作成・各協力会社との打ち合わせのマネジメント・仕様管理 、試作手配、納期管理・量産品手配、量産品管理、量産品在庫管理【実績】・○○グループの売上が月/2000万⇒月/3000万へ向上　新規提案品によって月/約1000万円増額の売上を達成 |
| 執行役員　営業部長【実績】・○○グループの売上が月/3000万⇒月/4000万へ向上　新規提案品によって月/約1000万円増額の売上を達成。・担当顧客の資材・購買窓口並びに設計者と継続的なコミュニケーションを図り大型受注につなげることができた。・営業1人あたりの売上（生産性）の改善活動実施（他営業部員担当の企業へ行き、フォロー活動） |
| 営業次長上記実績が認められ、執行役員営業部長に昇格しましたが、役員候補育成の為、2年で辞退し営業次長へ |

**［資格・免許］**

・全商簿記3級　（●年●月取得）

・普通自動二輪運転免許　（●年●月取得）

・普通自動車第一種運転免許　（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［活かせる経験・スキル・知識］**

・コミュニケーション能力

・既存顧客への改善提案力

・信頼関係構築能力

**［自己ＰＲ］**

**【１】信頼関係を元にした提案型の営業スタイル**

OA機器メーカー並びに自動車関連の国内企業にて営業、資材購買、管理業務を兼任で10年担当して参りました。担当者としてOA機器メーカーとアルミ押出加工品のやりとりが多く、新規押出調達先の開拓や調達体制の立ち上げも経験しております。リードタイム短縮などの効率化の工程分析から、調達先の品質改善教育のような実地指導また材料の発注、在庫管理と守備範囲の広い業務全般を行うことが出来ます。これまで営業として、OA機器メーカー、医療品メーカー、自動車メーカーなど、多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で信頼関係をしっかりと構築して、顧客の現状の課題確認をし、各協力会社と対応できる範囲を決めて、弊社から提案していった結果、「その顧客の課題解決のための提案」をするという営業スタイルを習得し、実績を残して参りました。

**【２】綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組みました。その結果、毎年の目標達成の実現につながりました。

**【３】マネジメント業務**

自分だけではなく、各協力会社とチーム意識を持つことで、より細かな進捗管理・フォローを行えました。それにより、各協力会社の抱える問題や製品トラブルを早期に発見することができ、結果として顧客へ製品の安定供給を果たすことできております。

常に意識として会社へ成果を残すよう努力して参りました。現職での経験を活かし、貴社においても即戦力として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