**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**[職務概要]**

大学卒業後、●●株式会社に入社。技術職として、巻線事業を取り扱う株式会社○○へ出向。自動車，産業機器に使用される巻線について、客先への技術営業，設計及び開発業務，及び品質改善，原価削減について取り組んでおりました。出向先の会社が200人程度の中小規模だったことから、技術職と言っても技術的な営業活動から原価低減活動の社内改善活動まで幅広い業務を実施しておりました。特に、技術営業及び製品設計・開発業務に関しては、電動化で活況な自動車分野を中心に精力的に活動をしていました。客先の話をよく聞き、ニーズを十分理解した上で迅速に開発活動に転換するよう心掛けておりました。

**[職務経歴]**

■2014年4月～2019年9月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電線の製造・販売および関連機材の製造・販売、免震デバイスの製造・販売、印刷機器の製造・販売

◇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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年7月～2019年9月 | 巻線事業（株式会社○○）　技術課にて設計・開発，技術営業，社内改善活動を担当国内を中心とした自動車メーカー及び電装メーカー、産業機器メーカーを担当。担当の既存顧客フォローを中心に、客先新期プロジェクト向けの製品提案及び新製品開発を実施。【営業スタイル】　新規営業　10％　　既存営業　90％【担当地域】　関東、中部、北陸、東北エリア【取引顧客】　上場企業　アルプスアルパイン、東芝、デンソー、スズキ自動車、太陽誘電など　（担当）【取引商品】　エナメル線及び横巻線　（いわゆる巻線）**◆実績**・2015年度：原価低減提案　既存製品のコストダウン　　　　　　　 削減金額　約400万円/年・2016年度：新期案件　車載クラッチ向けエナメル線年間総売上　約5千8百万円　　予算達成率 135％(全体150%)・2017年度：新期案件　車載スターター向けエナメル線年間総売上　約2千5百万円　　予算達成率 62％(全体105%)・2018年度：新期案件　次世代通信システム（5G）向けエナメル線　　　　　　　 年間総売上（見込み）　約2千5百万円　　予算達成率 62％(全体110%)・2019年～：新期案件　電子機器用電線（既存電線の代替材料）　　　　　　　　年間総売上（見込み）　約3千万円上記、原価低減活動が認められ、社内表彰をして頂きました。**◆工夫した点**　自動車業界は新規案件が多く、大変活況な半面、素早い開発スピードが求められていました。そのため、客先のニーズを十分に理解し、迅速な開発活動に移行できるよう、客先との面談時には相手の話をよく聞き、理解した上で、更に商談を深堀していくように心掛けておりました。 |

**[資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・毒物劇物取扱責任者（●年●月取得）

**[活かせる経験・知識・技術]**

【Word】 社内向け文書の作成、顧客向け資料の作成に使用

【Excel】 製品性能データの分析、進捗管理表の作製、社内での情報管理など

【PowerPoint】 顧客向けのプレゼン資料、顧客及び社内向け資料の作成に使用

 **[自己ＰＲ]**

**【１】論理的な思考**

具体的な目標に対し、どのようなアプローチが有効か、数字・データを持って論理的な考察を行い行動できることが強みと考えています。

営業活動においても、口だけでの説明ではなく、開発段階できちんとしたデータを洗い出し、それを持ってお客様と商談することで、

こちらの提案を前向きに受け入れて頂きました。

**【２】戦略的なコミュニケーション力**

営業活動において、対話力、ヒアリング力、そして提案力が身に付いたと思います。会話の中で、お客様が求めているニーズを抽出し、それを実現するためのご提案をするということのみならず、お客様の今後の展望を上手く引き出すことで、それに適した自社PRを行うよう心がけておりました。そうすることで、対応中の商談のみならず、その次の案件にも展開できる可能性があるためです。実際に、商談中にご紹介したことが新規案件の獲得に繋がったことがありました。

以上