**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在まで　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：半導体・電子部品、電子応用機器を国内外で販売するエレクトロニクス商社

◇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 |
| 2016年4月～現在 | 2016 年 4 月 ～2019 年 1 月アメリカ半導体大手メーカーの製品営業を担当。2019 年 4 月～現在台湾、イスラエル組込ボードメーカーの営業を担当。【所属】 組込ソリューション営業課[メンバー数] 10 名【担当業務(業務範囲、領域、ミッション）】東日本の大手電機メーカーを中心に組込ボード製品の拡販を担当しております。反響営業を主とし、仕入先及び社内関係者と連携を取り取扱製品の採用を獲得することが担当業務になります。【ポイント（成果や実績、工夫）】お客様が困っている事に対して付加価値を付けた提案を意識して取り組んでおります。取扱製品を採用頂くうえで、お客様の開発リソースや知識の不足がネックとなってしまうケースがございます。その場合には受託加工を請け負う会社や開発のコンサルティングを請け負う会社を取扱製品とセットでご提案いたします。その結果、取扱製品を採用頂いただけでなく、お客様の課題も解決させることができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［自己PR］**

**【１】目標達成意欲**

日々の営業活動の中で売上目標を達成するために何ができるかと常に考えております。18年度の目標は中小企業の売上を

20%上げることであった。まずは大手企業と中小企業の違いが何かを分析し、そこから中小企業向けの提案資料を作成した。

また、新製品情報やお客様に関連する業界情報があれば電話してフォローするなど会話を増やして信頼関係を構築した。

その結果、売上を 50%上げることに成功した。

**【２】情報収集能力**

約3年半、エレクトロニクス商社に勤めており、各業界の情報収集を徹底している。AIやIoTといった最新技術や仕入先の製品情報など

日々更新されていく各業界の動向をニュース配信や社内外関係者から入手し、営業活動に活かしてきた。

その結果、様々な業界のお客様と同じ目線で会話することができ、信頼関係を構築できた。

以上