**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

建築業界における設備機器メーカに入社し5年半。中小企業という限られた人員の中で、設備機器の営業として働いてき

ました。営業先も建築業界における上流から下流まで幅広い業種の顧客を抱え、技術的な提案を駆使する「設計スペック

を目指す営業」から地域の市場動向や業者間の情報を繋ぎ、生かしていく「商流の中での営業」という異なるスタンスの

営業方法を使い分けて営業活動を行なっています。

**［職務経歴］**

■2006年4月～2009年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：建築設備機器・省エネ機器の開発・製造・販売・メンテナンス

◇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 |
| 2014年2月～2014年4月 | 顧客管理部に配属　【内容】導入顧客の定期保守・修理対応後の事務処理・請求業務等。　　　業務用50現場／月の報告書処理、家庭用現場含む300件以上の顧客請求業務【要旨】研修及び一次的な人員補填を兼ねた配属で、社内業務の仕組みを学ぶ。 |
| 2014年5月～2014年8月 | 営業部　特需・新事業開発課に配属【内容】既存機器を応用した新事業：閉鎖循環型陸上養殖技術の立上げ業務に参画。【要旨】　試験プラント運用中の機器計測データの分析を任され、通常の提案営業にも必要な熱量計算等の基礎などを学ぶ。 |
| 2014年9月～2019年3月 | 営業部 営業課に配属【営業スタイル】新規45％　既存55％ 【担当顧客業種】ディベロッパー、ゼネコン、サブコン、建築設計事務所、設備設計事務所、工務店、商社、メーカー【担当地域】東京都(港区、江東区)、群馬県、山梨県、静岡県、新潟県 【取引商品】浴槽循環濾過装置、排熱回収ヒートポンプ 【売上高実績】 　・2014年度実績：約67万円、　予算達成率 - ％（初年数値目標なし） 　・2015年度実績：約2020万円、予算達成率67％　※部全体達成率73％ 　・2016年度実績：約3000万円、予算達成率76％　※部全体達成率88％ 　・2017年度実績：約2500万円、予算達成率76％　※部全体達成率88％ 　・2018年度実績：約9100万円、予算達成率200％　※部全体達成率140%【要旨】　・単なる機器売りではなく、時には他社製付帯設備も含めた浴槽システムの提案を行なう。売上150～200万弱／件の案件が多い中、工事込み案件や特殊濾過案件も積極的に受注、400万以上／件クラスの実績を増やす。　・創業以来過去最高となる7300万／件という大型案件を受注。開始から2年以上にも及ぶ現場で各社調整・折衝を行なう。社内においても部署を跨ぐプロジェクトとして案件を進め、新技術を採用したシステム開発にも貢献。 |
| 2019年4月～現在 | 営業部　エンジニアリング課【内容】技術資料整備、図面作成、特注品管理、打合・現調同行、Web管理【要旨】　・個人任せになっていた技術的な資料やノウハウの共有・整備、会社としての技術力・品質担保の為の仕組み作りや図面整備などの役割を担う。　・特注製品の管理体系や図面作成基準などを統一し、煩雑な社内業務の効率化に貢献する。　・新規立ち上げとなる自社管理Webサイトの運用・旗振り役も担い、本格的なWeb戦略導入による販路拡大に貢献する。 |

**［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】エンドユーザまでを想像する提案営業**

「設計スペックを目指す営業」や現場調査、またその回答の際には必ず論理的な根拠をもって提案を行なう。「旅館という建物種別を考慮すれば、この金物（浴槽や水槽に取り付けられるもの）の種類では水面に波立ちが出来てしまうので、こちらの金物をここに取付た方がよい」といった具合に、目の前の顧客だけでなく導入後やその施設を利用する利用者の事までを想像し、利点だけでなく懸念もしっかり伝えるような提案を心掛ける。

**【２】調整力**

過去最高の売上高を記録した大型ホテル案件では、その案件特有のゼネコン不在という状況もあり、10社・30名以上にも及ぶ関係業者と自社との責任区分の調整を行なう。設計担当・内装業者・機械設備業者・電気設備業者等々、関係する業者の多い現場においても責任区分が曖昧にならぬよう、必ず口頭と文書での打診を併用。「言った言わない」という基本的な問題を未然に防いで自社の利益を守りつつ、顧客への提案を着実にこなす。

**【３】手間を惜しまず礼を尽くす**

設計スペック（建築図面の機器表などにメーカ仕様や企業名を載せてもらう事）に協力頂いた設計事務所や担当者には、その図面が商流に出回ったタイミングでお礼と状況報告に伺う。また実際に機器導入に至った場合も、報告書を持参し完了報告を兼ねたお礼訪問を欠かさず行なっていた。１つ出来た繋がりを大切にし企業としてだけはなく「またあの人にお願いしようかな」と思ってもらえるような行動を心掛けている。

以上