**職 務 経 歴 書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務要約］**

⼤学3年⽣の冬から、4年間の専⾨商社勤務を経て2016年7⽉より現職に就任致しました。前職の専⾨商社では産業⽤電池の海外営業、現職の紳⼠靴メーカーでは法⼈営業およびマーケティング職として、新規顧客開拓・販促プラン⽴案・Webプロモーション展開・ECサイト管理等の職務に従事しております。現職においてはEC 販路の新規開拓、SNS マーケティングの展開を推進する事により1年間でEC 売上150%増を実現いたしました。英語・中国語・⽇本語を⽤いた業務が可能です。

**［職務経歴］**

■2016年7月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：紳⼠靴製造・卸・⼀部⾃社ブランドでのネット・店舗販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016 年7月  〜  現在 | 主に国内のアパレル企業を対象とした、法⼈営業およびマーケティングを担当 |
| 【担当商品】：紳⼠靴  ◆仕⼊担当者に対するOEM 商品の企画提案・交渉  ◆⽣産から納品までの⼀貫したスケジュールの管理  ◆新規顧客開拓  ◆海外出張（⽣産⼯場（ラオス・中国）への検品、ファッションイベント出店、視察 等）  ◆⾃社ブランドの販売促進業務  ・ブランド販促施策の⽴案、推進  ・キャンペーン企画  ・販促物（商品カタログ、ビジュアルパネル、POP など）の企画・制作および進⾏・予算管理  ◆⾃社ブランドの認知促進業務  ・SNS の運⽤・管理及びコンテンツ企画  ・⾃社サイトのリニューアル企画、更新業務  ・⾃社サイト及びSNS のSEO 対策  ・海外のファッションイベント出店  ◆EC 市場の開拓業務  ・EC モールの⽴ち上げ・運⽤・管理  ・EC 販路の開拓  ◆⾃社店舗運営サポート  ・POS レジ及び在庫管理システムの導⼊  **【アピールポイント】**  ・コンテンツ企画及びSEO により、⽴上げから1 年半で会社インスタのフォロワー数400 弱を達成  ・EC 販路の新規開拓、SNS マーケティングの展開によりEC モール⽴ち上げから1 年でEC 売上150％増を達成 |

■2016年7月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：産業⽤電池を取り扱う専⾨商社

◇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3月  ～  2019年3月 | 主に海外の電機メーカー・下請け⼯場を対象とし、商品販売を担当 |
| 【担当商品】:産業⽤電池（リチウムイオン・ニッケル⽔素・ニッカド電池）  【担当地域】:台湾、⾹港、韓国、タイ  ◆顧客フォロー（顧客の課題抽出、新商品提案、条件交渉による売上維持・向上）  ◆⾒積り作成  ◆国内⼤⼿電池メーカーとの価格交渉  ◆納品⼿配、納品管理  ◆フォーキャスト作成  ◆海外出張（取引先訪問、視察 等）  **【アピールポイント】**  ・担当顧客からの売上を増やし安定した業績基盤を培うとともに、信頼関係を深めることで紹介による新規顧客獲得を実現  ・在籍4 年間の実績︓新規顧客5 件獲得 |

**［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

・Adobe Photoshop／Illustrator

・Basic HTML

**［自己PR］**

**【１】指⽰待ちではなく⾃ら⾏動できる主体性**

業務を遂⾏する中で、会社の⽬標を達成するために、何か改善できることはないかを考え、良いと思う案は⼩さなことでも上司に相談して、⾃ら率先して⾏うようにしています。例えば、⾃社店舗の売上アップ・集客アップの悩みを抱えているスタッフの課題解決を⽀援したいと考え、私がWebマーケティング及びEC市場開拓をやることを上司に申し出ました。SNSで「ファンづくり」から始め、ECモールの⽴ち上げ、EC販路の開拓により1年間で来店客数1.5倍に、EC売上150%増を達成いたしました。さらに、「低コストでの計画達成」という⽬標を設定し、⽬標達成に向け、独学で Photoshop、Illustrator及びHTMLのスキルと知識を習得し、「販促物・ECモールの設計・制作」の内製化を実現いたしました。

**【２】本質的な課題を捉えた提案力**

顧客の抱える課題やニーズを的確にヒアリングし、顧客から⾒て常にベストな解決策を提案する⼒を養ってきました。例えば、新規開拓のため、今まで付き合いのないブライダル業界にアプローチし、⾃社ブランドの製品提案を⾏った際に、両社ブランドの相性を懸念され、案件化が難しい状況になったことがありました。即座に上司同⾏での客先訪問を実施し、客先が最重要視している両社ブランドの相性の他、コスト・デリバリーについても最適化できる「ODM×売上仕⼊れ」案を提案した結果、当該案件を獲得し、結果として2019年1⽉〜6⽉には⽬標達成率125%の実績を上げました。

**【３】オペレーション最適化へのデジタル活⽤**

私が⼊社した当時、⾃社店舗の売上・在庫管理は全て紙ベースで管理されていました。紙ベースで管理されている場合、⼿作業によるミスが発⽣しやすく、効率的に社内で情報共有することができませんでした。そこで、私が提案したのは、POS レジ及びクラウドシステムの導⼊でした。コストを最⼩限に押さえ、効果を最⼤限に引き出すため、各システムの価格と評判を徹底的い⽐較し、会社に最適なツールを導⼊することができました。その結果、ミスの発⽣率を下げ、どこにいても、リアルタイムで店舗の状況を把握することを可能にしました。

**【４】グローバル化時代に不可⽋な異⽂化理解⼒及び語学⼒**

前職では、海外営業としてアジア地域顧客、特に台湾・韓国・⾹港・タイでの営業活動を⾏ってきました。また、現職においてはラオス・中国の⽣産⼯場と業務を⾏い、私⾃⾝も異⽂化バックグラウンドを持っているため、海外⽂化や商習慣に関する知⾒を保有しています。さらに、英語・中国語・⽇本語を⽤いた業務が可能なため、語学⼒とこれまでに培った経験を活かして⽇本企業の海外進出をサポートし、企業のビジネスチャンス拡⼤を⽀援することができると考えております。

以上