**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

高等学校を卒業後、株式会社●●に入社。大手設備会社向けの受変電システムの提案営業に従事しました。専門知識を必要とする仕事のため、積極的に勉強し、顧客からの問い合わせに即時に対応できるように心がけました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：社会インフラ事業関連の製品・システムの開発・製造・販売・サービス

◇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 |
| 2016年4月～現在 | 営業部に配属入社後は営業部に配属となり、主に自社製の産業用受変電設備機器の技術営業を担当致しました。【営業スタイル】 既存営業　100％【担当地域】 関東エリア【取引顧客】 大手設備会社　約6社担当【取引商品】 産業用受変電設備機器【担当業務】《ソリューション技術営業（国内）》・顧客との技術打合せ、仕様確定折衝業務・産業機械の現地納品手続、納期調整業務、見積もり依頼・担当製品の技術的改造、更新を営業《プロモーション》・新規開発品の工程促進資料の作成・完成品品質調査業務《その他》・据付業務立会、現場監督業務及びクレーム処理**◆実績** ・2018年度：12億円（部署全体実績）**◆工夫した点**当社の事業内容として、変電所から、公共施設や工場、インフラ設備等への電力供給を、ネットワーク監視システムにより制御し配給する仕事をしております。その一連の流れの中で使用される各設備の受変電機械、主に気中絶縁スイッチギヤと呼ばれる、遮断器の法人向け技術営業と品質保証業務を担当しております。顧客先が大手設備会社ということと、会社の方針で若手は先輩社員のフォローを中心に担当するという慣習があるため、実際に自信で数字を持って営業をしているわけではありませんが、顧客と密に連絡を取りながら、部品交換や定期点検の促進、新商品へのリプレースを提案することにより、少しでも部署全体の売上に貢献出来るよう努力しました。また、顧客からの問い合わせにもスムーズに対応できるよう、日頃か積極的に勉強するようにしております。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】積極性と臨機応変な対応力**

私の強みは積極性と、臨機応変に対応できるよう常に能動的に行動出来ることです。現職に入社した際、すぐ営業部に配属されましたが、特にOJTはなく、先輩たちを見て仕事を覚えて欲しいと言われました。そのため、常に積極的に案件にチャレンジし、能動的に行動していかないと案件に支障をきたすという厳しい環境下ではありましたが、その中で約3年に渡り業務を続けることにより、現在では一つの案件に対し、流動的に対応できる力が身に付きました。またそれと同時に、失敗してはいけないという責任感も身に付けることが出来ました。一つのミスで会社やお客様にいかに迷惑をかけるか、多くのミスを繰り返すことにより学ばせていただきました。現在の年齢でこの経験を積ませていただいたことにより、その全てを現在の私の強みに変えることが出来ました。

**【２】数字に対する執着心**

営業として常に数字を意識し、日々目標までの進捗を管理し達成してまいりました。また、私が拘り続けたのは、その月で新規・既存含めて最大限受注出来る仕組みを考えることと、いかに既存顧客から継続受注を続けられるかという点でした。顧客のニーズは多種多様で、その時々で変化が生じますが、それを短期間で把握し、そのニーズに最適なソリューションを正確に提案することが大事だと学びました。提案の中には、必須の絶対条件と、出来ればやりたいという付帯条件があります。絶対条件は何で、付帯条件の中でも優先順位が高いものは何かということを把握し、的確なソリューションを提案することには自信があります。

**【３】コミュニケーション能力・マネジメント経験**

小学生の頃から続けているサッカーでの経験を活かし、顧客や社内他部署の人間とコミュニケーションを活発に取り、業務をスムーズに進める環境を構築することを心がけております。また、知識とコミュニケーション能力を活かして、3年目ながら他部署や連携子会社の実習生の育成・管理を兼務しております。目先の業績だけでなく技術的営業指導など、今後長い目で会社の実績に繋がる指導を意識して行っております。

以上