**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、●●株式会社に新卒で入社し、営業事務として6年間勤めました。主な担当業務は、前線で活躍する営業チーム（６名）のサポートや、電話応対、受発注業務、在庫管理等をしておりました。また実績として、得意先からの受注の見直しを行い、積極的に相手先の発注システムの勉強を行い自社システムとの連携の提案や正社員が行うのではなく、パートスタッフの方等が対応できるように手順表の作成等を行い、結果業務時間の短縮を実現いたしました。

**［職務経歴］**

■2012年4月～2019年2月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：商社 卸売り 自動車部品

◇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 |
| 2012年4月  ～  2019年2月 | ○○営業所　○○営業部  ［営業所規模］12名（所長含）  ［エリア］近畿地方  ［取扱商品］自動車優良部品、自動車用品など  ［担当業務］顧客向け提案書作成、受注業務、在庫管理など  受発注、納期管理、見積書・請求書作成、営業数値集計・分析  大手ネット業者向けの対応や営業サポートしていました。  基本的な業務の電話応対にて積極的に新商品の紹介を行い、紹介したものが某大手カー用品店のコースメニューに採用され売り上げ利益にも貢献して参りました。メーカーと交渉を行い仕入れ単価を抑えるように努力し利益の向上に努めるなどこれまで培ってきたことを活かして技術領域の営業職にチャレンジしたいと考えております。 |

**［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

**[自己ＰＲ]**

入社時からお客様のご要望を聞き、商品を探し出す事をしていたので商品の提案力の高さには自信があります取引先のお客様だけでなく、最終的に商品を欲しがっているエンドユーザー様の視点になって商品の提案をしていました。当然、商品の紹介をするのであれば商品知識も必須になりますが、勉強会に積極的に参加をすることや、取引先のメーカーの人と積極的に交流をし、新商品の情報等を知識として蓄えていました。

また学生時代には、工学部に在籍し、ものつくりに関わる基礎的な知識の習得に励み、自動車の遠隔操作についての研究を進めていた経験もございます。学生時代に培った知識と社会人になってから身に付けたスキルを活かして今後も成長していく所存です。