**職　務　経　歴　書**

 ●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務要約］**

大学卒業後、株式会社●●に入社。濾過装置メーカーの営業事務 兼 OEM企業の営業に従事しております。主に製品の受注発注業務や見積書作成、顧客の問い合わせの担当と並行して、OEM企業の営業としてお客様のニーズに合った製品を提案しております。営業として年間で４件、約500万円の受注、業務のスピードを上げるためにマニュアル作成をし、他部署との連携もとりながら売り上げに貢献しております。

**［職務経歴］**

■2018年04月〜現在株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：メーカー（素材・化学・食品・化粧品・その他） その他メーカー

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年04月〜現在 | 営業事務　 兼　OEM企業の営業担当 |
| 【取引商品】産業用機械(濾過装置)　その他【業務内容】・電話対応(1日30件ほど対応)・お客様のご要望に合わせた見積作成、受注(1日30件ほど対応)・他部署とのやりとり・営業担当とお客様とのやりとり補助→営業担当の年間売上:約3000万→営業事務にて補助・OEM企業に対して営業担当→年間総売上:約500万円　年間で４件受注【主な取り組み】・顧客のニーズに合う製品の企画→設計→製造→出荷→請求→アフターメンテナンスの業務を一貫して行っているため、様々な問い合わせに対応しております。・営業として、売り上げを上げるために他部署とコミュニケーションを取りながらより良い製品を提供できるように努めております。・営業担当が連絡が取れない際など、お客様や他部署との補助をするために臨機応変に対応できるようにしております。 |

**［資格・語学］**

普通自動車免許第一種（●年●月取得）

**［自己PR** **］**

**他部署巻き込んで業務を遂行する力**

顧客のニーズをヒヤリングした後他部署の関係社員を巻き込んで仕事をすることを心掛けて業務に励んでおりました。お客様からヒヤリングしたニーズに効率的かつ迅速に対応するためには、営業部だけではなく、設計や資材、製造の先輩社員にアドバイスをもらうなどして、協力してもらった方が早いと考えているためです。分からないことの解決も早く、結果的に効率よくしっかりとした製品をお客様に提供することが出来ておりました。

**一つ先のストーリーを考えた対応力**

業務に従事する際には、必ず責任の所在を明確にしながら対応することを考えて行動しておりました。そうすることでリスクヘッジをできると考えているからです。営業事務として従事する中で突発的なトラブルの一次対応をする場面が多々あります。その中で、誰が対応すれば一番スムーズなのか、またその場合に必要な情報は何なのかを瞬時に考え対応し、より早くより確実に解決できるように行動しておりました。

上記の経験を活かして、貴社でも早期に成果を上げられるよう尽力する所存です。何卒宜しくお願致します。

以上