**職　務　経　歴　書**

　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

○○大学を卒業後、新卒で自動車シートフレームメーカーである、株式会社●●へ入社。営業担当として、プレス、溶接、組み立て等、ものづくりの技術を勉強しながら、シートフレーム（量産•試作）の受注活動と、専用投資（プレス金型など）の購買の業務を担当しています。

**■職務経歴詳細**

■2016年5月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：試作および量産自動車シートフレームの製造（プレス・溶接・組み立て）

◇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 | 主な職務内容 |
| 2016年5月  ～  現在 | 【所属】営業管理部　営業管理課 【メンバー数】　2名 【取扱商品】自動車シート部品 【担当業務】 　■新規立ち上がり車種の受注活動  　■専用設備の購買業務 　・お客様を訪問し、新規立ち上がり車種をめぐる最新動向の情報収集 　・3Dデータ（CAD）および2D図面を元に見積もりの算出 　・開発技術チームと連携を取り、最適な製造工程の提案 　 【取り組みと成果・評価】  **◆実績**  ・2018年度：年間総売上（自動車シート部品）約3,500万円 予算達成率100％　  ・目標達成のために工夫した点としては、仕入先のメーカーに積極的に足を運ぶようにした  ことです。通常はこちらが「お客様」の立場になるので、仕入先の営業担当さんが自社を  訪問して商談を行うケースが一般的かと思います。  しかし、こちらから積極的に仕入先へ足を運んで製造の現場を直接見ることで、技術的な  知見が高められ、また、メーカーさんの「苦労」を肌で感じとることができます。  そうした経験を積み重ねるうち、お客様との価格折衝時に自分の説明に臨場感が出るよう  になり、非常に有効な手法でした。  また、仕入先の担当者さんと相手の現場で顔を合わせて打ち合わせをするため、心理的な  距離も縮まりやすく、難しい納期調整にも多大な協力を頂くことができました。  ・もう1つの工夫した点として、お客様への訪問時、購買部門だけでなく、必ず技術部門の  方にも面談をお願いしていました。  特に開発中の車種は未確定の要素が多数あり情報が錯綜しやすく、最新の情報は、技術  部門の方が持っていることが多いためです。  こうして、お客様が求めるコスト面、品質面の2つの視点に加え、メーカーさんの  「苦労」など、多角的な視点で最適な製造工程を考えることができるようになりました。 |

**■保有資格**

普通自動車第1種免許（●年●月取得）、英検準2級（●年●月取得）

**■自己PR**

**【１】「営業技術」というスタイル**

自動車シート製造の業界では、まず開発段階の図面がお客様から届き、社内で生技性やコストの検討を行った上で、最適な仕様を提案する営業スタイルが主流です。したがって、営業担当にもかなりの技術的な知見が求められ、時には客先の設計者と新規フレームの仕様について意見交換を行うときもあります。このような背景から、技術的な検討をスムーズに行うため、弊社の営業担当は専用設備の購買業務（プレス金型など）も担当します。「一部上場企業の購買担当さん」と、「昔ながらの職人さん」では気質もかなり違うため、最初はかなり苦労しました。しかし、それぞれとのコミュニケーションの手法を常に考えながら経験を積むことで、今ではどちらの方とも円滑なコミュニケーションがとれるようになりました。こうして幅広い接客術を身につけることができたことは自身のアピールポイントであると自負しています。

**【２】社内改善活動**

入社2年目のときに、安全衛生委員会のメンバーに選ばれました。工場を所有している背景から、けがや火事など、災害のリスクが常に隣り合わせにあります。そこで、目に見える危険（柱から釘がむき出しになっている等）はもちろんのこと、機械設備の点検実施の確認など、「『危険の芽』を摘み取ること」を心がけて取り組むことを積極的に提案し、1年間無災害で終えることができました。入社3年目にはISO:9001外部監査の対応を担当し、下請けメーカーとの取引状況をまとめました。価格折衝メールの細かい履歴管理を徹底したこと、送信メールの日時と注文書を紐付けて管理できるようなフォーマットを作成したこと等が評価され、監査員の方からも「今回の監査では、とても的確な対応をしていただきました」というお言葉を頂くことができました。

以上