**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社●●に入社。法人営業ならびに資材調達を担当しました。その後、▲▲株式会社にて法人営業ならびに資材調達を担当し、△△株式会社では法人営業を中心に担当しました。直近では□□株式会社にて、社内IT推進担当として、現場での課題抽出を担当しました。

**［職務経歴］**

■2021年4月～2021年7月　□□株式会社（正社員）

◇事業内容：食品及びメディカル機器の卸売業

◇設立：○○年○○月 資本金：○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2021年4月  ～  2021年7月 | 物流業務部／●●物流統括センターに配属  入社後はIT推進担当として、本社物流業務と連携してセンター内のIT化に向けて動きました。  【業務内容】  ・本社物流業務部と連携し、●●物流統括センターのIT化推進  **◆ポイント**  実際の物流現場ではマニュアル化された手引書がなく、ベテランの方の記憶を頼りに商品を探すという、ITが全く  活用されていない状況でありました。そのため、商品管理においてITを導入し、もっと効率よく管理するために、  現場研修にて課題点を抽出し、本部物流業務部にフィードバック、そして共に対策について考えました。 |
| 2021年7月 | 一身上の都合により退職 |

■2018年10月～2019年11月　△△株式会社（正社員）

◇事業内容：PC及び周辺機器の製造販売

◇設立：○○年○○月 資本金：○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年10月  ～  2019年11月 | 法人営業部に配属　営業職として従事  入社後は法人営業担当として、新規開拓を中心に担当しました。  【営業スタイル】　新規営業 70% 既存営業 30%  【担当地域】 全国  【取引顧客】 社員数100～500名未満の法人企業  【取引商品】　●●のPC、クラウド、その他ソフトウェア　など  【業務内容】  ・顧客の要望に合わせたPCのセールス業務  ・価格の折衝業務  ・●●のクラウドサービスの標準化へ向けた企画  ・セールス効率化に向けた各実績の分析およびデータ化  **◆実績**  ・2018年度：年間目標予算達成率　78％  ・2019年度：年間目標予算達成率　88％  **◆ポイント**  販売目標を達成するために、いかに売上／利益を上げるかが重要でした。そこで、競合他社のPCハードウェア  メーカーとの差別化を図るため、顧客との打ち合わせの際は以下の4点のヒアリングに重点を置きました。  ①本当にハードウェアを欲しているのか  ②使用用途が顕在化しているのか  ③潜在的なニーズにあるのか  ④価格帯について  ヒアリングから吸い上げた情報をもとに、過去のデータとも組み合わせ、ハードウェアだけではなく、自社内ソフト  ウェアなどもパッケージ化して提案するようにしました。また、データ分析に基づいた提案に加え、個々の顧客に  対するソリューション営業を実施しました。  上記以外にも、同社の生産拠点が海外にあったため、他部署と連携を取りながら在庫管理にも細心の注意を  払ったり、営業効率化のためにロールプレイングなども行なったりしました。 |
| 2019年11月 | 一身上の都合により退職 |

■2016年9月～2018年8月　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：船舶・非鉄金属」と「新エネルギー・環境」を基軸に、高付加価値・新規ビジネスを展開

◇設立：○○年○○月 資本金：○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年9月  ～  2018年8月 | 営業部一課に配属　営業職として従事  入社後は法人営業担当として、既存顧客へのフォロー営業を中心に担当しました。  【営業スタイル】　既存営業 100%  【担当地域】 長崎、フィンランド、ノルウェー  【取引顧客】●●、●●製鋼、●●製作所、●●社等  【取引商品】 船舶機器  【業務内容】  ・既存顧客である●●、●●に対する船舶機器の法人営業  ・既存、新規仕入れ先に対する調達業務  ・既存顧客の●●と●●製作所と協業で風力発電事業の企画業務  **◆実績**  ・仕入先との交渉により年8％のコストダウンに成功  ・取引停止顧客を3ヵ月かけて信頼関係を築き直し、再度以前の取引額まで戻すことに成功  **◆ポイント**  10数年にわたり販売してきた商材があったのですが、サプライヤの品質偽装問題が発覚。過去すべての品質  調査を行うことになりました。これにより、一時的に顧客との取引が停止してしまったのですが、過去10年分の  データをすべて洗い出し、約1カ月という短期間で品質に関するデータを顧客に開示したり、毎週サプライヤの  工場、倉庫の現地現物を3か月続けた結果、そのコンプライアンスの徹底を顧客に認められ、依然と変わらない  売上まで回復する事が出来ました。 |
| 2018年8月 | 一身上の都合により退職 |

■2010年4月～2016年8月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：自動車部品等の製造、販売

◇設立：○○年○○月 資本金：○○億円　従業員数：○○名　株式公開:東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月  ～  2013年3月 | ●●事業部住設冷熱課　新事業開発部に所属　営業職として従事  入社後は自社製品の知識をつけるため、約3年に渡り現場での施工管理を担当。その後、法人営業に従事。  また、最後の3年間は営業課長として2名の部下を持ち、マネジメントも担当しました。  【営業スタイル】　既存営業 100%  【担当地域】 愛知県、東京都  【取引顧客】●●自動車、●●ホーム、●●電力、●●ホーム  【取引商品】　全館空調、蓄電池等の住宅設備機器  【担当業務】  ・既存顧客の●●ホームに対する全館空調の共同開発の法人営業業務  ・既存顧客の●●電力に対する住宅設備の共同開発の深耕開拓営業業務  ・既存顧客のハウスメーカーに対する営業企画業務  ・HEMS(住宅の電力制御)の営業企画業務  ・新規事業や商品の企画  ◆実績  ・5ヵ年計画で30％の装着率に対し、4年目で30％の装着率を達成  ・利益配分につき、HEMS計画にEV車を加える案を折衝材料とし、当初の62％から65％に増加して契約  ・新型エコキュートの共同開発契約を締結することにより、HEMSシステムと全館空調の契約締結に成功  ◆ポイント  全館空調、エコキュートの主担当窓口として、様々な実務を経験し、どの様な実務においても必要だと実感した  ことは、段取りの重要性です。各実務に納期を設け、やらなければいけない事に優先順位をつけ、想定外の状況  にも対応できるよう常に先読みを行い、顧客に対しては当然ながら、社内調整においても柔軟な対応ができる  よう、イメージを膨らませ営業、企画業務に従事いたしました。 |
| 2013年4月  ～  2015年3月 | ●●営業部、営業企画部に異動  異動後はハウスメーカー向けの営業に従事しました。  【営業スタイル】　新規営業　30％　既存営業 70%  【担当地域】 北関東  【取引顧客】 ハウスメーカー、各工務店  【取引商品】　全館空調、エコキュート、蓄電池等の住宅設備機器  【業務内容】  ・既存顧客のハウスメーカーへのセールス業務  ・新規顧客の工務店へのセールス業務、アライアンス締結業務  ・セールストークマニュアルの作成  ・競合他社の商品及び販売実績の分析と分析結果に対する販売計画の立案  **◆実績**  ・北関東のハウスメーカーにおいて、競合他社の販売実績を入手。  ※1社の競合他社の採用率が非常に高く、原因を追究した所、以前の支店長が競合他社とのコネクションがあり、  その1社のみをセールスせよとの指示があり、いまだに続いているためであった。セールスマニュアルの作成、  商品説明会の実施、期限付きでマージンを上げる等重点的にセールス活動を行い、シェアを15％程度から  40％程度と大幅に向上させた。  ・北関東では地元の工務店で家を立てる割合が高く、対策が必要であると考え、地元の工務店に対し新規で  セールスと代理店契約活動を行った。  ・担当したエリアの売上目標達成率は2013年106％、2014年105％であった。  **◆ポイント**  これまで担当していた業務は、数年後を予測した営業及び企画業務であったため、実際に販売目標を持った  セールス営業は初めてでした。目標達成のため各ハウスメーカーへの営業を各々どのようにして行うか、また、  全館空調システムの設計も自身で行う事が業務であったため、以前の業務と比較して自由度は高かったが、  その分自身の責任も大きく様々な角度、切り口から新規、既存顧客を問わず売上目標を達成に対する柔軟性を  身に着ける事が出来ました。 |
| 2015年4月  ～  2016年8月 | ●●調達部に異動  異動後は以下の業務に従事しました。  【担当地域】 東京  【取引顧客】●●、●●、●●等  【業務内容】  ・既存、新規の購買先の選定、価格交渉によるコストダウン業務  ・輸入品に対するインボイス、各種契約書作成等の事務業務  ・入出庫の予測、管理  **◆実績**  ・新規仕入先として、●●から防犯カメラの及び防犯ブザー取引契約を締結。  ・物流部と連携し、自社倉庫のコスト及び西日本への配送コスト低減、及び倉庫拡大のため、都心部に近い  埼玉県戸田市の倉庫を売却し、アウトソーシング化を実現。20％程度の大幅なコストダウンに成功。  **◆ポイント**  自身が担当する業務だけではなく、会社全体としてのバランス感覚が大事である事が肝要である事、また従来の  体制に対し、一石を投じる事の難しさを痛感しました。既存の取引先である●●とは他事業でも取引が多く  存在しており、それらに影響が出ないよう、価格差が無い商材に関しては●●製品を優先する事で柔軟に  コストダウンに成功しました。一方、倉庫のアウトソーシング化においては、再雇用の方々の受け皿になっていた  側面が強く、数字の面ではいち早く手をつけなければならない事は明白でしたが、再雇用の社員の受け皿という  側面を持っていたため、先延ばしになっていましたが、迅速に対応する事が会社全体の利益であることは明白で  あり、総務、人事部と協業し、別の再雇用先のフォローをしつつ、倉庫のアウトソーシング化を実現できました。 |
| 2016年8月 | 一身上の都合により退職 |

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

**【１】本質を理解する**

仕事においてもプライベートにおいても本質を定量的に理解する事を何よりも重視しております。

数学と同様に、基礎の本質を理解せず、その場で必要な事のみを抽出し、上辺だけの理解では応用が効かず、本質的な業務活動に

従事できないと考えております。定量的な数値をもって本質を理解できなければ課題の発見、解決も不可能ですし、目標計画の立案も

できません。上記の先にある、新しいアイデア、改善、企画も出す事ができません。このことは、デンソー時代の法人営業、営業企画、

デンソーソリューション時代のセールス活動、調達業務、双日九州での業務締結業務、セールス活動、調達業務、●●でのセールス

業務まで、これまで従事してきたこと全を通じて何より重要な事柄であり、私の仕事に対する信念です。

何が本質なのかを常に把握しながら、また、それをいかに定量化し、数値化するのかを常に念頭に、規模、業務内容に関わらず、業務に

取り組んでまいりました。

**【２】ズームイン、ズームアウトの姿勢**

目の前の業務において、仕事で結果を出す事に注力しすぎた事、長年にわたるサプライヤに対する慢心から、視野が狭くなってしまった

ことにより、多大な損失を被ってしまった事。また、調達部や、営業部にいながら物流業務改善まですそ野を広げて全体の業務を見渡すことに

より、改善に成功したこと。これから、常にリスクが起こる可能性および、チャンスが起こりうる事を実感したことによって、自分を俯瞰して見ること

を大切にしております。

他部署、会社全体、社会全体の中での自分を俯瞰してみる事を継続した結果、直接的、即時的ではありませんが、常に改善意識を持ち続ける

ことの重要性につき、実務を通して、経験する事により重要性を学ぶことができました。

**【３】実践する事の大切さ**

①本質を定量的に理解する事

②ズームイン、ズームアウトの姿勢を常に念頭に置く事。

はじめからどちらも頭の中で完結してしまう事が出来る程、私にその様な職務遂行能力はございませんでした。しかしながら、日々の継続を

怠らず、とにかく実践することにより、これまでの実績をあげる程度までできるようになりました。今後も怠る事なく、継続と実践を繰り返していく所存です。

以上