**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

日本大学を卒業後●●株式会社に入社イベント担当マーケティング部にて若者に向けた 商品の訴求の為、イベントの立案、商品の立案、新商品の提案営業を行いました。２０１４年株式会社▲▲に入社後中古工具の販売、メンテナンス部門のリーダーに就任し、リユース工具や接客業務の知識を学びました。直近では、△△株式にて施工管理業務を行っておりました。主に食品工場にて衛生機器、空調機の改修及び新規施工の段取り、現場での安全管理を担当しました。

**［職務経歴］**

■**2020年5月～2021年6月**△△**株式会社**

◇事業内容：一般的な空調設備、食品工場の特殊空調設備等幅広い設備の設計、現場管理・メンテナンス

◇資本金：○○万円　　　　◇社員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年5月～2021年6月 | 【主な業務内容】◇主に食品工場にて空調設備、製造機器の施工管理業務を実施　・山崎製パン株式会社　伊勢崎工場　空調設備更新事　　　　工事代金１２００万円　・山崎製パン株式会社　千葉工場　ルーバー新規取付工事　　工事代金　３００万・現在現場にて担当工場を持ち依頼を受け内容の立案及び施工の段取りを実施※使用ソフト：アンデス、AutoCAD（メインはアンデス） |

**■2014年5月～2020年4月　　株式会社**▲▲

◇事業内容：リユース工具専門店　　◇資本金：○○万円　　　◇売従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年5月～2020年4月 | 【取扱商材】：工具の販売、買い取り業務、工具の修理【営業スタイル】：新規営業100%（プッシュ型80%・反響型）【主な成果】：修理技術や知識を全店舗にシェアする機会を作り、店舗全体でのサービス向上に努め、副店長に就任。店舗管理、建築業者への営業を行い、売上を10％増加させることに成功。**◆工夫した点** 　もともと営業の部署が存在しない組織だったので、ゼロからターゲットを選定し営業活動を行いました。また、営業ツールや提案資料も自ら作成し、より良い提案活動に努めました。 |

**■20104月~2014年6月**●●**株式会社**

◇事業内容：アウトドア製品の製造、輸入および日本国内における販売事業

◇資本金：○○億円　　　　◇従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月～2014年6月 | **【主な業務内容】**・マーケティング部に配属されイベント担当としてイベント運営立案、営業活動を実施。・多くの出版社やアパレル企業との協賛イベントの提案営業を実施・雑誌媒体WEB にてイベントを通じてメーカー商品の PR を実施・イベントに自身参加し末端ユーザーの意見を直接聞き、商品開発や経営戦略の策定**【主な出展イベント】**・●●、●●、●●**◆注力したポイント**アウトドア製品を若年層へ拡販する為に施策を考えました。音楽フェスの顧客ターゲットが自社のターゲットに類似している点や、イベントと自社商品の親和性の高さから音楽フェスに出展することを決め、交渉を行いました。出展料についても、フェス内で自社商品を利用してもらうことで、ディスカウント交渉を粘り強く行いました。  |

**■資格**

中型自動車免許　フルハーネス特別教育完了済み　職長講習習得済み

**■自己PR**

**・コミュニケーション能力**

今まで全く異なった業界で仕事をしていた為沢山の方と接する機会がありました。そんな中で人と接すること、協力することの大切さや楽しさを学んでまいりました。どんな場面でもその気持ちを大切に仕事へ役立てていきたいと考えております。

**・向上心**

現在年齢も●●歳を過ぎ、一つの事を同じ会社で突き詰めて成長していきたく思っております。営業職や製造に関しましてまだまだ未熟な部分がございますが、現在の知識を生かせるところは生かしながら一から学んでいきます。また、そこで感じる成長を楽しみながら技術を追求していきます。

以上