**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、●●工業株式会社に新卒入社。自動車部品の法人顧客を担当。

客先から新規部品の情報を入手し、社内へ展開、原価作成依頼を行い、競合の価格を想定した上で受注かつ最大限の利益確保が可能な価格設定を行い客先と交渉してきました。担当部品を通じて樹脂製品の設計から製造過程、特徴等の知識を深めてきました。現在は樹脂の知識と販売価格/製造原価の詳細を把握している営業目線での利益額UPの方策を提案しています。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　●●工業株式会社（正社員）

◇事業内容：自動車内外装部品の製造及び販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～現在 | 営業部　ゼロエミッション営業課にて営業を担当◆担当業務▲▲自動車を始めとするトヨタ系各社の自動車部品の営業を担当。【営業スタイル】既存営業　100％　【担当地域】愛知/仙台/福岡【取引顧客】▲▲自動車/▲▲車体/▲▲自動車東日本等【取引商品】樹脂製品（カウルルーバー）**◆営業実績**・2019年度：年間総売上 約22億円・2020年度：年間総売上 約25億円**◆工夫した点**・客先の事情を把握した上での価格交渉 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年8月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**【１】客先の事情を考察した上での価格交渉力**

私の担当するカウルルーバーは▲▲車のシェア7割と高シェアでしたが利益率が低いという問題がありました。また、商談を行う中で顧客先も発注先が少なく困っているのに気が付き、新規車種の受注の際には国内外の競合の価格や近年の動向を上司や設計者と想定し、強気の価格設定でも勝ち目があると踏んで交渉を行いました。その結果従来比の約25%UPで妥結し、高利益率での受注に成功し、年間2,500万程利益額がUPしました。顧客先の事情を話して頂ける営業マンになる事、競合の価格を想定し妥当性のある価格交渉を行う事が大切だと学びました。

**【２】 原因の解析と改善する力**

図面が確定するとおおよその製造方法は決定し、原価も確定します。受注後、図面確定までに1番儲かる構成にする必要がありますが、原因は構成品のサイズ違いで受注時から利益額が13円（車種で1,000万円）減少していました。

そのため、それまで設計者が品番削減のために使用していた構成部品の流用リストに原価を追加し、図面検討段階で安い構成品を検討する仕事の流れを設計者とともに作りました。原因の解析と他部署の業務でも改善案を提案する力が活かされたと自負しております。

今まで社内/社外の営業を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上