**職務経歴書**

20\*\*年〇月〇日現在

〇〇　〇〇

**■ 職歴要約**

株式会社○○に入社後、○年間は中国の○○エリアの電子機器メーカーや工場向けに○○の営業に従事しております。20\*\*年からは○○エリア向けに○○の新規開拓営業を担当しております。

20\*\*年は〇万円の売上を達成、20\*\*年度には営業成績の事業所内1位を達成するなど、顧客との信頼関係構築と的確な提案力により、継続的な成果を挙げて参りました。

〇年前からは課長職として現地スタッフの育成にも注力し、チーム力の向上にも貢献しています。

**■ 職務経歴**

**〇〇〇〇株式会社****（20\*\*年\*月～現在）**

事業内容：光学機器メーカー

上場区分：東証プライム上場　資本金：○円　売上：○円　従業員：○名　雇用形態：○○

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容・実績等** |
| 20\*\*年\*月～現在 | 〇〇**本部**〇〇**エリア事業部　課長（部下〇名）**主に中国華南地域の電子機器メーカー・工場など、現地に合った仕様にローカライズを行い、商品の提案、契約、開発、販売まで担当**【営業スタイル】**ルート営業活動（70％）新規開拓（30％）**【取扱製品】**〇〇全般**【担当地域/顧客】**主に中国華南地域の電子機器メーカー・工場全般**【業務内容】**・開発･設計部門への提案、共同開発・購買部門との価格交渉及び情報収集・既存品の納期管理・生産調整・顧客（現地生産工場）との生産に関わる全般の調整（納期管理（貿易実務含む）、品質管理、価格交渉・現地中国人・香港人スタッフ（合計3名）の指導・海外出張：年4回、１週間／回程度**【実績】**・販売台数〇年度　目標〇台　実績〇台〇年度　目標○台　実績○台（社内1位）〇年度　目標〇台　実績〇台（社内1位）　…・顧客生産管理部門と連絡を密に取り、納期トラブル発生件数を軽減（発生件数：約〇件/月⇒〇 件/月）・20\*\*年立ち上げモデルへの新規部品の受注（総受注点数〇点　うち○点が新規）**【工夫点】**顧客を訪問する頻度を月○回から○回に増やし、投資計画内容をいち早く掴むこと、また、納入後トラブルの際に的確かつ敏速に対処し、顧客の損害を最低限に抑えることなどを可能にしました。顧客満足度も○評価から○評価に上がり、今後の信頼関係にもつなげることができました。 |

|  |
| --- |
| **≪職務内容作成のポイント≫**・業務の割合または対応件数や対応頻度も記載いただくと業務のボリュームが伝わりやすくなります。・企業が求める経験スキル（求人票に含まれているキーワード）を盛り込むことで、人事担当者から「この人は入社後も活躍してくれる」と思ってもらいやすくなります。・よりアピールしたい内容の補足説明、上記実績の要因分析（どのような取組み・工夫を行ったことで達成したのか、もしくは達成しなかった場合はその原因分析、それを受けての取組みなど）、具体的な成功事例等も記入しましょう。※良い実績のみを抽出するのでなく、各年度のものを全てご記載いただくことを推奨しております。※売上目標が無かった場合は、「前年比●％」などと記載いただいても差し支えございません。ご自身のご経験に応じて、文面を作成する際、下記をご参考になさってください。**≪業務ごとのキーワード例≫****▼ 営業活動** ・新規顧客開拓・既存顧客フォロー/深耕営業、ルート営業、提案営業・代理店営業/パートナー営業・インサイドセールス・見積/契約交渉・納期調整/受発注管理・クレーム対応/アフターフォロー**▼ 企画・戦略** ・営業戦略立案・販売企画/販売促進、市場調査/マーケティング連携・営業資料/提案書作成・展示会/イベント出展、セミナー運営**▼ 営業管理・マネジメント** ・育成/指導（OJT含む）、部下やメンバーの評価/目標管理・営業会議運営/進捗管理・部門間連携（開発・生産・物流・管理部門等）**▼ 海外営業** ・海外顧客/代理店との折衝・海外現地出張、現地商談　※頻度や外国語使用頻度も記載推奨・貿易実務（輸出入管理、インボイス・L/C対応等）・現地スタッフの指導/育成・海外拠点立ち上げ/運営**▼ 実績・成果** ・売上目標達成率・新規顧客獲得数、契約件数・主要取引先との取引拡大事例・社内表彰、営業成績上位実績・プロジェクトリーダー経験 |

**■ 取得資格**

普通自動車第一種運転免許　（〇年〇月）

TOEIC Listening & Reading Test 〇点　（〇年〇月）

**■ PCスキル**

Word：報告書、見積書、提案書、見積書等のビジネス文書作成

Excel： VLOOKUP関数、IF関数の使用や表計算、及び顧客別受注・売上げデータのグラフ化等

PowerPoint：図形やアニメーションを使った会議資料、プレゼン資料の作成

**■ 自己PR**

**＜データ分析と提案力＞**

顧客深耕型の提案営業を得意としており、事前の市場調査やヒアリングを通じて、顧客の潜在ニーズを把握し、課題解決型の提案を実施いたしました。新規部品の受注では、総受注点数○点中○点が新規獲得となり、初めて扱う製品でも成果を上げました。また、納期トラブルの発生件数を約○件/月から○件/月へと削減するなど、対応力と柔軟性を活かした改善にも取り組みました。こうした姿勢が評価され、社内営業成績1位を複数回達成しています。

**＜信頼関係構築とマネジメント力＞**

代理店や現地スタッフとの関係構築では、指示型ではなく対話型の姿勢を重視し、相手の意見を尊重した協働体制を築くことで、約○社ある代理店の中でトップの実績を達成いたしました。

また、課長職としては、部下○名の育成・指導を行い、チーム全体の営業力向上に貢献しました。

|  |
| --- |
| 職務経歴を羅列するだけが職務経歴書の役割ではありません。意欲や熱意に加え、実務能力と関連付けた自己PRが大切になります。長文で記載せず、いくつかの項目別に記入すると効果的です。見出しを設け、具体例を記載頂くイメージです。ご自身でPRしたいテーマに沿って作成ください。 |

以上