**職　務　経　歴　書**

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

氏名: ○○ ○○

**< 職務経歴概要 >**

電機部品メーカーの営業職として、大手、中小企業向けに提案営業に従事して参りました。新規開拓を含め、技術部、資材部だけでなく、営業部門、マーケティング部門ともリレーションを構築することにより、新製品仕様情報の確保を行い、他社よりも早く見積書・提案書を作成、プレゼンテーションを行なっていくことで、受注件数を増やしてきました。

**< 経験・スキル >**

－ 提案営業力

事前の情報収集により、新製品の仕様・問題点を把握し、問題解決の提案、プレゼンテーションを実施することが出来る。

－ 情報収集能力

技術部門・購買部門だけでなく、営業、マーケティング、広報部門ともリレーション構築を行ない、大学の先輩、顧客からの紹介を受けるなど、新たなビジネス情報を得る事ができた。結果、受注件数を増やすことにつながった。

－ 顧客との信頼関係の継続

業界・市場情報の提供、クレーム時の速やかな対応、特にクレーム時は、コストや責任の所在追求よりも、先ずは動き、問題解決に誠意を持って対応する姿をみていただき、信頼を構築することができた。特定の企業だけの対応ではなく、少額取引の顧客に対してもこの取り組み姿勢を変えずに続けている。

|  |  |
| --- | --- |
| **<職務経歴詳細>**  **20xx年x月～現在　○○○○株式会社**  **事業内容：電機部品開発・製造・販売 資本金：xxxx百万円 売上高：xxxx百万円（20xx年）　社員数：xx名　非上場** | |
| 期間 | 業務内容 |
| 20xx年x月  　　～  　20xx年x月  （○年○ヶ月） | 東京本社 第一営業部配属  家電大手企業を対象に電気部品（インバーター、コンデンサー）の販売  【担当地域】北関東  【取引顧客】担当社数常時約３０社  【実績】20xx年度：売上げ１億２０００万円（部門１５名中９位）  20xx年度：売上げ２億３０００万円（部門１７名中５位）  【ポイント】  技術部、購買部部門だけでなく、営業。マーケティング部門とのリレーション構築にも力を入れ、新製品の仕様情報を得ることにより、他社よりも早く見積書、提案書を作成し、プレゼンテーションを行なっていくことで、受注件数を増やした。 |
| 20xx年x月  　　～  　20xx年x月  （○年○ヶ月） | 東京本社 第二営業部配属  下請け中小企業に対して、PC用小型モーター販売。  【営業スタイル】新規開拓３０％、既存顧客７０％  【担当地域】上信越エリア  【取引顧客】担当社数常時約４０社  【実績】20xx年度：１億８０００万円（部門順位１２名中５位）  20xx年度：２億５０００万円（部門順位１３名中２位）  【ポイント】  パソコン市場が低迷し、メーカーからのコストダウン要求が強く、下請け企業は厳しい状況にあった。通常価格では購入が難しく、多少の値引き対応が必要となる中、新規顧客の獲得をすることにより売上げを伸ばすことができた。 |
| 20xx年x月  　　～  　現在  （○年○ヶ月） | 大阪支店 第一営業部配属 主任  未取引の有望家電メーカーが多く、新規顧客獲得メンバーとして大阪に転勤。  【営業スタイル】新規開拓７０％、既存顧客３０％  【担当地域】関西エリア全般  【取引顧客】担当社数常時約１５社⇒４０社  【取引商品】インバーター、コンデンサー  【実績】20xx年度：８０００万円（部門順位８名中３位）  20xx年度：２億４０００万円（部門順位１０名中1位）  【ポイント】  家電大手メーカーへの度重なる訪問・提案により、１社からの新規受注を獲得できた。この１社との取り引きが他社からの受注の引き金となり、個人売上げ実績も３倍となる。 |

**< 取得資格 >**

|  |  |
| --- | --- |
| 取得年月 | 資格名 |
| 20xx年x月 | 普通自動車第一種免許 |
| 20xx年x月 | 中小企業診断士 |

**< 自己PR >**

独自の情報収集により、問題解決型の提案営業を行なうことを得意とし、異業種交流会や各種サークルへ参加することにも積極的に取り組んでいます。人脈の構築、異業種の知識の吸収に時間を使い、また顧客の中小企業のトップと交流を深めさせていただき、色々と教えを頂いております。

現在構築中の人間関係は仕事面だけでなく、人間的にも私を成長させてくれると信じています。

以上