**職務経歴書**

20\*\*年\*月\*日

〇〇　〇〇〇

**■ 職歴要約**

・国内外のクライアントに対する●●の営業経験

・ビジネスにおける英語の使用経験

・TELアポによる新規開拓営業、既存顧客へのフォロー営業の経験

**■ 職務経歴**

**●●株式会社（●●年●月～●●年●月）**

事業内容：●●●●●●

上場区分：東証一部上場　従業員：\*,\*\*\*名　資本金：\*億\*\*\*\*万円　売上：\*億円　雇用形態：正社員

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 20\*\*年\*月～  現在 | **国内大手総合電気メーカー向け　音声処理用デバイスの営業**  ・製品仕様の打ち合わせから納期調整、価格交渉など幅広く行う。  ・購買部門のみならず、実際の開発部門の役員クラスの方々へのプレゼンテーションを行う。  【営業スタイル】  TELアポによる新規開拓　(6割)、既存クライアントのフォロー営業 (4割)  【製品】　○○○○・○○○○(XXX社製品)  【クライアント】　○○○○、○○○○、○○○○（XXX担当者）  【売上】  ２０\*\*年　　間約\*\*億円（目標額に対して　\*\*\*％の達成）  ２０\*\*年　　間約\*\*億円（目標額に対して　\*\*\*％の達成）  【ポイント】  ・大手電機メーカーで既存に取引のない状態からスタート、6ヶ月をかけてクローズ、売上に大きく貢献  ・新規マーケットとして○○メーカーに対して提案活動を行い、6社アプローチ中2社で採用。○用途向け半導体で国内\*\*％のシェアを獲得 |
| 20\*\*年\*月～  20\*\*年\*月 | **○○地域の電気メーカー向け　○○デバイスの営業**  ・製品仕様の打ち合わせから納期調整、価格交渉など幅広く行う。  ・交渉、調整においては、英語を使用。  【製品】　○○○○・○○○○  【クライアント】　○○○○、○○○○  【売上】  ２０\*\*年　　間約\*\*億円（目標額に対して　\*\*\*％の達成）　　　　・・・ |

**≪職務内容作成のポイント≫**

企業の求める条件にマッチした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。ご自身の経験に応じて、文面を作成する際、下記をご参考ください。

使えるキーワードキーワード

提案営業／販売企画／販売促進／チャネル管理／プロモーション施策／市場調査・購買者調査・マーケティング／商品分析／クレーム処理／商品企画／営業管理(マネジメント)／新規顧客開拓／本部商談

【営業スタイル】

・新規or既存クライアント(及びその割合)

・新規開拓の手法（飛込み、TELアポ、顧客からの紹介）

・直販or代理店を通しての固定商材の販売

・顧客ニーズに合わせたフレキシブルな提案・コンサルティングなど、出来れば箇条書きにて詳しく記載

【製品】

取り扱っていた商品、担当地域、取引顧客、具体的顧客企業もしくは業界を記入。また、商談相手（顧客購買部門、経営者、マーケティング部門、代理店担当者、、、など）も記載します。

【売上】

●●年度：売上げ●●万円　（目標達成率●●％）

●●年度：売上げ●●万円　（目標達成率●●％）

＜ポイント＞

▼良い実績のみを抽出するのでなく、各年度のものを全て記載頂くのがベストです

▼売上げ目標が無かった場合は、前年比●％

　など

【ポイント】

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を記入します。

マネジメント経験者は、取組みや工夫点、自身の個人業績の他、自グループ、自部署全体の実績も記載できると尚良いです。

**■ 取得資格**

20\*\*年\*月　普通自動車第一種運転免許　取得

20\*\*年\*月　TOEIC 840点

大学在籍時に3カ月間語学留学をしました。日常会話レベルのやりとりは可能です。

**■ PCスキル**

・Word　（提案書、見積書等のビジネス文書作成）

・Excel　（VLOOKUP、ピボットテーブル、IF関数等を利用したフォーマットの作成、及び顧客別受注・売上げデータのグラフ化等）、

・PowerPoint　（一般的なプレゼン資料作成）

**■ 自己PR**

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。

**＜新規開拓力＞**

※具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**＜徹底した顧客データ管理による的確な提案力＞**

　※具体的な手法や工夫点、攻略事例など

（記入例）

相手の立場にたって考えるスタイルで日々渉外活動を行った結果、顧客とのコミュニケーション構築能力は自信があります。

＜コミュニケーション構築能力＞

　前職から顧客・および職場での関係構築を重要と考え重点を置いて業務を行ってきました。例えば、取引先には関係構築のため積極的に話し相手のニーズ等を聞き出し対応できるよう努めました。

＜顧客視点での行動能力＞

　顧客の立場から考えて行動することで、少しでも顧客の希望に応えられるように努めることで、自身の成長にもつながりました。

以上