職 務 経 歴 書

年　　月現在

名前

**■職務要約**

○○ﾒｰｶｰ㈱○○〇 の国内ﾙｰﾄ営業部門担当、5ヵ所の勤務地を経験。主な業務内容は○○、○○の専門商社である代理店を通じて、○○、〇〇、〇〇といった○○に○○機器を販売。また、展示会、ｼｮｰﾙｰﾑｲﾍﾞﾝﾄ、仕様打合せ、ｸﾚｰﾑ対応を通じてｴﾝﾄﾞﾕｰｻﾞｰ、そしてﾒｰｶｰ指定獲得活動として○○、○○と幅広い接点を持つ業務内容を担当。○○年統合による㈱○○発足後はﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄを担当、大きな変化の中、多様な人材の活用を経験致しました。

○○年〜現職○○㈱に転職。前職の経験を活かし即順応。○○へ○○を窓口に○○経由して、機械 ○○製品の販売を○○ｴﾘｱにて担当。課題の早期把握より休眠、新規ﾕｰｻﾞｰへの拡販実施。現時勢よりソーラーの補助電源装置を活用し販促展開、競合差別化し新規案件獲得を積み重ねる。外資系企業の風土に触れ新たな価値観・翻訳等を通じた語学力を得た経験は大きい。

■**職務経歴**

□　　年　月～　　年　　月 株式会社○○

　・事業内容：○○の製造および販売

　・資本金：　　百万円 売上高：　　百万円（　　年）／従業員数：　人／東証1部上場

□　　年　月～　　年　　月 株式会社

　・事業内容：○○、○○販売 他事業

　・資本金：　　百万円 /連結売上：　　（　年）／従業員数：　　　人／東証 P 上場

□　　年　　月～現在 ○○㈱／米国○○ 日本法人

　・事業内容：

　・時価総額　　　百万ドル／従業員数　　／NYSE：

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 年4月  ～  　　年10月 | ○○支社○○課 |
| 【配属背景】 新人ｴﾘｱ担当営業として配属  【業務内容】 主に○○を担当し○○へ○○の拡販  【担当地域】 ○○  【ﾎﾟｲﾝﾄ】  納入○○の選定決定権が○○になければ、○○へ当社○○ﾙｰﾄ担当と組み攻略。また○○では市の施設課担当まで遡上し提案活動拡販する。  【ｴﾋﾟｿｰﾄﾞ】  ○○年半の在籍であったが転勤時に担当代理店が餞別に○○在庫で取っていただく。迷路のように代理店倉庫に積み上がった梱包は爽快な眺めでした。 |
| 課員○○名　担当営業 |
| 年　　月  ～  　　年　　月 | ○○事業部所属／○○支社管轄新規代理店へ出向 |
| 【配属背景】○○での実績認められ、より深く業務を修得する為ｴﾘｱ新規代理店早期立ち上げ任務で出向  【業務内容】ﾊﾞﾌﾞﾙ後遺症で既存代理店が多く倒産した○○ｴﾘｱに競合他ﾒｰｶｰﾒｲﾝの新規代理店への拡販  【担当地域】 ○○、○○の3拠点  【ﾎﾟｲﾝﾄ】  ﾒｲﾝの商流は競合ﾒｰｶｰがすでに抑えており、ﾆｯﾁ市場からの拡販を模索。○○では当社営業にも見向きもされなかった○○を競合ﾒｰｶｰが手薄な業者に拡販、半期で200台販売。  【ｴﾋﾟｿｰﾄﾞ】  後発という弱みだけでなく、地域要因から物流の遅さもあり、○○ｴﾘｱ営業も扱わなかった○○を自社物流ｾﾝﾀｰに初の在庫化、即納化、純増売り上げ商材とする。○○に並んだﾎﾞﾃﾞｨがﾌﾞﾙｰの○○は爽やかでした。 |
| 地場○○へ期限付き出向 |
| 年　　月  ～  　　年　　月 | (株○○ 統合／○○支店○○課 課⻑ |
| 【配属背景】 ○○営業部隊が同居する激変。  【業務内容】出身ｷｬﾘｱの異なる旧個社のﾒﾝﾊﾞｰと○○ｶﾞﾊﾞﾅﾝｽ下での運営の安定、総合力の展開。  【ﾎﾟｲﾝﾄ】  ﾏﾈｰｼﾞｬｰとして業績拡大継続、○○支社営業600名中 〇〇年度業績表彰４位、○○年度5位。課員の最適配置、詳細ﾐｯｼｮﾝの提示より、支店内4営業課中、自部門の人員は構成比16％だが事業利益構成は38％と支店ﾄｯﾌﾟの貢献。12年売上161,498万規模を16年6,310万と、○○余波でｼｪｱが下落基調の中、1億5千万増を達成。  【ｴﾋﾟｿｰﾄﾞ】  ○○での初採用。○○社牙城○○案件にて○○支社でﾌﾟﾚｾﾞﾝを実施、○○にて初採用。○○案件での受注、95％のｼｪｱを○○社が占める市場において、○○へ関係の強い代理店を使う枠組みを構築、○○案件で2件受注。施工中の現場訪問での子供たちの挨拶は爽やかでした。 |
| 課員4−5名　マネジメント |

■活かせる経験・知識

【基本スキル】

◆変化への対応、順応性

○○、○○での経験より多様性の尊重、変化に対応する事の必然性を痛感しております。

◆状況認識・把握力

○○においてステークホールダーの動向・各工程を俯瞰し把握できなければ成立しない。

◆正確な情報伝達力

○○より商品不具合発生時に、何が必要で優先か各開発・品証部門への迅速かつ正確な指示能力が必須。

【マネジメント力】

◆方向性、戦略立案・組織運営

上述職務経歴のとおりＰＤＣＡサイクルはもとより、人を活かす事ができるとの評価が私の最大の誇りです。年⻑者、新卒、キャリア採用者複数名マネジメン経験あり。

◆SV 業務経験

担当代理店への商品勉強会、ｾｰﾙ企画立案、新人育成、ｴﾘｱ戦略立案により、中･.期的ﾋﾞｼﾞｮﾝに立った自社事業計画の落とし込み実践経験。

【その他】

◆語学力

組織運営において事象の背景を把握出来なければ、ネイティブ並の語学力も有効に機能しない事例を実体験している。○○製品資料を国内市場に即した内容に翻訳等。TOEIC スコア：655

◆ 施工対応力

○○の施工、ﾒﾝﾃﾅﾝｽ。○○の部品の取り換え。○○の施工指示。 現場にて直接対応する事も多く、

○○の施工ができる。

■ＰＣスキル

・パワーポイント：部署の方針発表・活動事例報告プレゼン・セールチラシ作成に活用。

・エクセル：○○の進捗管理表、他セール等の管理帳票作成に活用。

・ワード：各種案内文面、不具合関連外部提出報告作成に活用。

⻑文のご拝読ありがとうございました。

以上