

# 職務経歴書

年 月現在  
名前

## ■職務要約

〇〇メーカー(株)〇〇〇の国内ルート営業部門担当、〇〇カ所の勤務地を経験。主な業務内容は〇〇、〇〇の専門商社である代理店を通じて、〇〇、〇〇、〇〇といった〇〇に〇〇機器を販売。また、展示会、ショールームイベント、仕様打合せ、クレーム対応を通じてエンドユーザー、そしてメーカー指定獲得活動として〇〇、〇〇と幅広い接点を持つ業務内容を担当。〇〇年統合による(株)〇〇発足後はマネジメントを担当、大きな変化の中、多様な人材の活用を経験致しました。

〇〇年～現職〇〇(株)に転職。前職の経験を活かし即順応。〇〇へ〇〇を窓口にも〇〇経由して、機械〇〇製品の販売を〇〇エリアにて担当。課題の早期把握より休眠、新規ユーザーへの拡販実施。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 株式会社〇〇
  - ・事業内容：〇〇の製造および販売
  - ・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 株式会社〇〇
  - ・事業内容：〇〇、〇〇販売 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 〇〇株式会社 / 米国〇〇 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	〇〇支社〇〇課 【配属背景】 新人エリア担当営業として配属 【業務内容】 主に〇〇を担当し〇〇へ〇〇の拡販 【担当地域】 〇〇 【ポイント】 納入〇〇の選定決定権が〇〇になれば、〇〇へ当社〇〇ルート担当と組み攻略。また〇〇では市の施設課担当まで遡上し提案活動拡販する。 【ヒッソト】 〇〇年半の在籍であったが転職時に担当代理店が賤別に〇〇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やかな眺めでした。 課員〇〇名 担当営業

年 月	〇〇事業部所属／〇〇支社管轄新規代理店へ出向
～	
年 月	<p>【配属背景】 〇〇での実績認められ、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</p> <p>【業務内容】 バブル後遺症で既存代理店が多く倒産した〇〇エリアに競合他メーカーメインの新規代理店への拡販</p> <p>【担当地域】 〇〇、〇〇の3拠点</p> <p>【ポイント】</p> <p>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。〇〇では当社営業にも見向きもされなかった〇〇を競合メーカーが手薄な業者に拡販、半期で200台販売。</p> <p>【ヒート】</p> <p>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、〇〇エリア営業も扱わなかった〇〇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。〇〇に並んだポテイがブルーの〇〇は爽やかでした。</p>
	地場〇〇へ期限付き出向
年 月	株〇〇 統合／〇〇支店〇〇課 課長
～	
年 月	<p>【配属背景】 〇〇営業部隊が同居する激変。</p> <p>【業務内容】 出身キャリアの異なる旧個社のメンバーと〇〇がバナス下での運営の安定、総合力の展開。</p> <p>【ポイント】</p> <p>マネージャーとして業績拡大継続、〇〇支社営業600名中 〇〇年度業績表彰4位、〇〇年度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%と支店トップの貢献。12年売上161,498万規模を16年6,310万と、〇〇余波でシェアが下落基調の中、1億5千万増を達成。</p> <p>【ヒート】</p> <p>〇〇での初採用。〇〇社牙城〇〇案件にて〇〇支社でプレゼンを実施、〇〇にて初採用。〇〇案件での受注、95%のシェアを〇〇社が占める市場において、〇〇へ関係の強い代理店を使う枠組みを構築、〇〇案件で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。</p>
	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

〇〇、〇〇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

〇〇においてステークホルダーの動向・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

〇〇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P D C A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。年長者、新卒、キャリア採用者複数名マネジメント経験あり。

◆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、IT戦略立案により、中・期的ビジ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。〇〇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

〇〇の施工、メンテナンス。〇〇の部品の取り換え。〇〇の施工指示。現場にて直接対応する事も多く、〇〇の施工ができる。

■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：〇〇の進捗管理表、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。

長文のご拝読ありがとうございました。

以上