**職務経歴書**

20　　年　　月　　日

氏名：ダイジョブ太郎

**■職務経歴概要**

大学を卒業後、約X年間工作機械メーカーにて国内外新規開拓営業、既存営業に従事してまいりました。

**■得意とする経験・分野・スキル**

・海外営業（APAC・欧州)の経験があり、販路拡大に自信があります。

・営業リーダーとしてメンバー５名のマネジメントを〇年経験しています。

**■会社履歴**

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **会社名** |
| 20XX年XX月～現在 | 株式会社XXX |

**■職務経歴詳細**

**株式会社XXX　　20XX年XX月～現在**

事業内容：機械メーカー

資本金：\*\*百万円、売上高：\*\*百万円、従業員数：\*\*名　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　正社員

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 20XX年X月  ～  20XX年X月 | 国内営業部　営業担当  ・国内営業(新規６０％　既存４０％）  【担当クライアント】  ・大手家電メーカーXXX社  ・他精密機器メーカーXXX社その他数社担当。  【業務内容】工場向け工作機器をクライアントのニーズに合わせ営業活動を行う。  【営業スタイル】  ・新規顧客開拓のため電話でアポイントを取り営業活動を行う。また既存顧客に対して生産ニーズに沿った商品提案・コンサルティング型営業。  【実績】  200X年度：　2000万達成（対予算比82%達成）  200X年度：　1億達成　 （対予算比102%達成）  200X年度：　1.5億達成　（対予算比103%達成） |
| 20XX年X月  ～  現在 | 海外営業部　営業リーダー  ・海外営業(新規８０％　既存２０％）  【担当クライアント】  ・産業機器メーカーXXX社　その他販売代理店数社担当。  【担当エリア】  ・APAC（タイ・マレーシア・ベトナム）  ・ヨーロッパ（ドイツ・ベルギー・フランス）  【業務内容】工場向け工作機器をクライアントのニーズに合わせ営業活動を行う。  【営業スタイル】  ・新規顧客開拓のため展示会出展し販路拡大営業活動を行う。また既存顧客に対して生産ニーズに沿った商品提案・コンサルティング型営業。  【実績】  200X年度：　8000万達成（対予算比76%達成）  200X年度：　2億達成　 （対予算比202%達成）  200X年度：　3.1億達成　（対予算比152%達成） |

**■PCスキル**

・Office：Word、Excel、PowerPoint

**■資格・語学**

・TOEIC 950点

■**自己PR**

**数字に対するコミットメント力**

一営業として常に数字を意識し、新規顧客を獲得するためには、何が必要とされているのかを徹底的にリサーチし、アプローチしました。また一度断られても諦めない、必ずニーズに繋がると信じ、粘り強くアプローチした結果X件の新規獲得経験があります。リーダー就任後は自分の達成のみならず、チーム全体の達成のためにメンバーのKPI管理をしました。また達成できないメンバーに対してはWHY?HOW？を一緒に考え目標達成へリードした経験もあります。

**英語力**

社会人になりたての頃は、英語はほとんどできませんでしたが、海外営業部に配属となり、独学とオンライン英会話で英語力を身につけ、今では営業担当として商談での交渉、展示会での対応など、ビジネスで英語を使った幅広い経験があります。また上司からも「安心して任せられる」と評価していただきました。この英語力を活かし、御社での売り上げに貢献したいと考えていきたいと思います。

以上