**職務経歴書**

**●●●●**

　　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

　　E-mail XXXXXXX@zzz.com

**【要　約】**

　これまでの主な経験の要約と今後に活かせるスキル、経験を最大限に活かし、再就職先においても貢献していく意欲があることを、５～7行程度におまとめ下さい。以下例です。

　入社以来一貫して●●装置のフィールドエンジニアとして経験を積んで参りました。修理・保守・運用　のみならず、時には装置納入、設置、調整から安定稼動まで工場の立上げから参画し、お客様の社内の一員として、最終製品のエンドユーザーに喜んでいただけることを共通の目標として共有し、社業に貢献してまいりました。

　これまでの経験やノウハウを活かし、新たな業務においても貴社に貢献していきたいと存じます。

**【職務経歴】**

\*\*\*\*年\*\*月　株式会社○○入社

事業内容： ○○○○　○○○○

|  |  |
| --- | --- |
| 期 間 | 職務内容 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | 東京営業部 エンジニアリング課 配属【役割】 リーダー【担当顧客】官公庁、自治体（○○県○○県他）メーカーAB社（←伏せ字）、大手電気メーカー【業務内容】・ ○○装置の据付・調整、修理、点検・ 機械改造の仕様打ち合せ、見積書作成業務・ 外注業者への発注及び検査業務【実績】メーカーAB社様へは弊社として初めての装置導入であり、不良やトラブルを起こすことなく　無事に稼動させることに成功したことで、リピートオーダーを頂くことが出来た。 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | 大阪営業部 エンジニアリング課 配属【役割】 メンバー【担当顧客】○○電気、○○電機（←伏せ字） 【担当業務】・ 機械改造の仕様打ち合せ、見積書作成業務・ ○○装置の据付・調整、修理、点検【実績】○○電機 ○○工場においては工場新設に伴う工場の立上げから参加し、○○ラインの装置については\*\*ヶ月で安定稼動させることが出来た。 |
| ●●●●年●月 | ○○○○株式会社 入社 上場区分：非上場 従業員：\*\*\*名 売上：\*\*\*億円 事業内容：○○装置、○○装置の製造・販売※新人研修にて、現場同行をしながら○○装置の一部組付・調整技術を習得 |
| 以下同様に記載 | 以下同様に記載 |

**<<活かせる経験・知識・技術>>**

**・**フィールドエンジニア・サポートエンジニアとしての\*\*年間の経験

**・**リーダーとしてのメンバーの支援、教育の経験

**・**●●製品マーケット分析（技術動向、年平均成長率、競合他社製品との詳細比較）

**<<取得資格>>**

●●●●年●月 普通自動車運転免許

**<<自己PR>>**

自己PRは、あなたがどんな能力を発揮し、どのように会社に貢献することができるのかを語る重要な項目です。

採用担当者の目に留めるためにも、求人票と関連づけた実務能力をアピールするようにしましょう。

※※　以下は、あくまで事例です。ご自身の職種に合わせて作成しましょう。　※※

■結果を出すために努力してきた自分なりの工夫、強み

■社内外の方と協力する姿勢、自分なりのコミュニケーションの工夫

■社内表彰や業界団体の窓口、担当業務以外でも業務や部門を超えた横断的な役割

■定型業務スキルのみならず、ヒューマンスキル、ポータブルスキルなど

■マネジメント経験、リーダーや事務局、あるいは取りまとめ役など、他人があまりやりたがらないこと

　を進んで引き受ける姿勢、等。そこから伺える人柄（他者評価など）を含めても可。

　入社以来一貫して●●装置のフィールドエンジニアとして経験を積んで参りました。装置立上げは徹夜作業になることも多々あり非常に忙しい日々でしたが、安定稼動まで顧客と一緒に創り上げていくという過程に非常にやりがいを感じることが出来ました。また、常に会社の代表として客先に来ているという意識をキチンと持ち、自分自身＝会社と考え、信頼関係を構築できるよう努めて参りました。トラブル発生時にはとにかく早急且つ誠実な対応を心がけ、問題が起こった理由と　対策、再発防止策および今後の取組み改善についてきちんと説明することを実践し、顧客の信頼を得ることが出来たとの自負もございます。最終的にはリーダーとして顧客との交渉や調整の大部分を任せていただきました。

以上