**職務経歴書**

**●●●●**（ぱそな　はなこ）

　　〒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。

　今まで一貫して半導体の営業に従事してきました。国内のみならず海外のクライアントへの営業も経験しており、英語についてはビジネス上問題ございません。また、事前の情報収集を綿密に行い先手を取れるよう対応してきた結果、今までに取引のなかった新しいマーケットの開拓に成功し、●●製品のシェア拡大に寄与してまいりました。直近●年間は部門のサブリーダーとして予算管理やマネジメント業務にも携わっております。

　これまでの経験を活かし新たな業務においても自ら積極的に関わり、学び、即戦力として貴社業務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） | ■　○○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】 ○○○○・○○○○ |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月  （●年●ヶ月） | ○○株式会社 入社 （非上場 従業員：\*\*名 売上：\*\*\*\* 億円）  【事業内容】 ○○○○・○○○○  ■　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。  【製品】 ○○○○・○○○○  【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）  【実績】  ・ 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 |
| 以下同様に記載 | 以下同様に記載 |

**<<活かせる経験・知識・技術>>**

**・**半導体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）

**・**顧客分析（ニーズ、シーズ）による営業戦略立案

**・**上記による予算策定および予實分析･管理

**・**社内統制環境の整備、コンプライアンス委員

**<<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、あるいは部下育成など、進んで他人があまりやりたがらないこと

　を引き受ける姿勢、等。仕事上で少なければ、クラブ活動やボランティア、町内会、理事会などへ広げても可。

以上