**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。

　今まで一貫して●●●●製品の営業に従事してきました。中国（主に華南地区）の電子機器メーカーや工場向けに○○の営業に従事し、入社●年目から●年間、香港に駐在しました。日本帰任後はアジア、中近東向けに○○の新規開拓営業を担当しております。

　これまでの経験やノウハウ、また海外営業を通じて培った異業種人材交流を活かし、今後も海外向け　エキスパート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） | 【資本金】\*\*\*万円　　【売上高】 \*\*\*\*万円 （20\*\*年度実績）　【従業員数】 \*\*\*名【事業内容】○○○ 【配属部署】　中国【所属期間】　20\*\*年 \*\*月　～　20\*\*年 \*\*月【担当業務】　海外営業■取扱製品：○○全般■担当顧客：主に中国華南地域の電子機器メーカー・工場全般■職務内容：ルート営業活動（70％）新規開拓（30％）・開発･設計部門への提案、共同開発・購買部門との価格交渉及び情報収集・既存品の納期管理・生産調整・顧客（現地生産工場）との生産に関わる全般の調整（納期管理（貿易実務含む）、　品質管理、価格交渉・現地中国人・香港人スタッフ（合計●名）の指導・海外出張：年6回、１週間／回程度 |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | ■販売実績：○○販売台数●●台・顧客生産管理部門と連絡を密に取り、納期トラブル発生件数を軽減 （発生件数：約●件/月　⇒　●件/月）・●●●●年立ち上げモデルへの新規部品の受注（総受注点数●●点　（内●点が新規）） ・約\*\*\*社ある中国・香港代理店のうちトップの実績。 顧客を訪問する頻度を増やし投資計画内容をいち早く掴む事、又納入後トラブルの際に的確かつ敏速に対処し、顧客の損害を最低限に抑えるなど、顧客満足度を高める事により達成できました。 ・国内直販と比較して、国・販売方法(代理店)・販売先(中国華南全域)の違いがあるため、中国の市場状況を把握すること、自社製品が強みを持てる分野を探しそこにフォーカスしていくことに注力しました。  |
| 以下同様に記載 | 以下同様に記載 |

**<<活かせる経験・知識・技術>>**

**・**●●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

**<<取得資格>>**

●●●●年●月 普通自動車運転免許

●●●●年●月 貿易実務検定試験　○級

●●●●年●月 TOEIC 885点

**<<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。

以上