職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、株式会社 AAAAAAA に入社。約●年間にわたり食品メーカー向けの産業機械の営業に従事してまいりました。商品の提案だけでなく、仕様の打ち合わせから納品、アフターフォローまでの一連の業務に携わってきました。
20XX 年 XX 月からはチームのリーダーとなり、メンバー10 名のマネジメントも行っております。

■得意とする経験・分野・スキル

・産業機械に関する業務知識
・顧客の課題に合わせた提案力
・リーダーとしてメンバー10 名のマネジメントを●年行った経験

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：食品メーカー、食品工場向け産業システム製造業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**東京本社　配属** 新人研修	
20XX 年 XX 月 ～ 現在	**東京本社　●●営業部** 【担当業務】 首都圏の大手食品メーカーに向けた産業機械の提案営業（直販）を担当。引き合い、仕様打ち合わせ、見積もり、受注、施工、納品までの一連の業務を行う。 20XX 年 XX 月からリーダーとして部下 10 名のマネジメントも担当。 【営業スタイル】 新規（10%）：展示会からの問い合わせに対する営業 既存（90%）：定期訪問と情報収集、新規の機械導入のための提案 各メーカーのエンジニアと設備担当者に対して営業を行う。 【取扱商品】 包装機、真空機等食品メーカー向け産業機械（単価　XXX 万円） 【主な活動実績】 ・入社●年目で大手の新規顧客を開拓。訪問前には知識のインプットに時間を割き、顧客先にとって機械の導入がどのような価値を持つのかを重視した提案を行うことで受注につなげることができた。 ・現在はチーム内で最も多い既存顧客〇件を担当。 20XX 年度には●件の契約件数と売上約●万円を達成し、支店内の年間成績 1 位を獲得した。 【実績】 200X 年度：　売上 X, XXX 万円　（達成率　●%） 200X 年度：　売上 X, XXX 万円　（達成率　●%） 200X 年度：　売上 X, XXX 万円　（達成率　●%）	リーダー 部下 10 名

■PC スキル/テクニカルスキル

Word、Excel、PowerPoint、Access
TOEIC　XXX 点　（20XX 年 XX 月取得）

■自己 PR

先を見据えた課題解決力

現職では、産業機械の導入によっていかにお客様の課題を解決できるかということを重視して営業活動を

行ってきました。
産業機械は単価が高く導入のハードルも高いため、商品の説明だけでなく導入によってどのような価値を提供できるかということを丁寧に説明し信頼を得ることが重要となってきます。そのため、ヒアリングの段階からお客様の不安や課題を掘り下げ、社内でも密に連携を取ることで自社商品のより詳細な情報をお客様にお伝えできるように努めました。
また、導入後のアフターフォローにも力を入れ、受注後も安心して商品を使っていただくことで既存顧客の契約更新にもつなげることができました。

トラブル対応力

一貫して産業機械の営業を行ってきた経験から、機械トラブルに対応する力を養うことができたと思っております。
過去のトラブルから事前に防止策、対応策を用意し定期点検や状況確認を行うことはもちろん、トラブルが発生した際には迅速な対応を徹底してまいりました。経験が浅い中でトラブルに対応するのは困難であるため、機械に関する知識のインプットを積極的に行い、事前に起こりうる可能性のあるトラブルへの対応策をまとめることで、適切な対応ができるよう心がけました。
また、チームのリーダーとなった際には自身の経験からトラブル事例と対応策をマニュアルとしてまとめ、チームに共有することでチーム全体のトラブル対応力を上げられるよう行動しました。その結果、前年よりもトラブル件数を〇件減らすことができました。

今後も営業としてさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上