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、20XX 年 XX 月に株式会社 AAAAAAA に入社して、●年にわたり大手半導体装置メーカーに対する半導体の営業を行っておりました。主に販売活動や価格交渉、納期フォローおよび品質問題発生時の折衝に従事しておりました。20XX 年 XX 月からは係長として部下およびチームのマネジメントも担当し、20XX 年にはチーム全体で目標達成率●%を記録しました。20XX 年 XX 月から株式会社 BBBBBBB に転職し、海外の日系メーカーを顧客とした法人営業を担当しています。

■得意とする経験・分野・スキル

・●年にわたり行ってきた半導体業界における営業の経験
・ユーザー目線での課題掘削・整理・改善
・営業室、セールスチームのメンバー進捗管理、計画策定

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 BBBBBBB
20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 BBBBBBB　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：半導体製品・電子部品の開発・生産・販売

従業員数：●名

資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 現在	**本社　中国、香港市場担当** 【担当業務】 ・新規引き合いから仕様決定、交渉、量産立ち上げまでの管理 ・量産立ち上げ以降の納入管理や不具合の対応 ・部品展示会を通じた新規顧客の開拓 【取扱商材】 半導体関連機器 【担当エリア】 中国、香港市場の日系メーカー 【取引顧客】 従業員数：●人以上の大手機器メーカー●社を担当 主な商談相手：経営層、開発部 【営業スタイル】 新規（●%）：電話、訪問営業、展示会 既存（●%）：定期的な情報提供、追加提案、アフターフォロー 【実績】 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件	

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月

事業内容：半導体製品の開発・生産・販売
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 ～ 20XX 年 XX 月	**東京本社　第一営業部** 【担当業務】 ・価格交渉、試作、量産立ち上げまでのプログラム管理 ・新規製品の量産立ち上げ以降の納入管理や不具合の対応 ・課長補佐役として戦略の立案、部下の育成 【営業スタイル】 主に既存顧客への定期的な情報提供、追加提案、アフターフォローといった営業活動を担当 【担当商品】 半導体装置に伴うガス配管、ステンレス加工品や板金等 【担当顧客】 従業員数：●人～●人以下の大手半導体装置メーカーxx 社を担当 主な商談相手：経営層、開発部 【実績】 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件 20XX 年度 チーム目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件	

■PC スキル/テクニカルスキル

・Word：報告書、見積書、礼状などの社内外文書の作成が可能なレベル
・Excel：関数の使用やデータ表の作成が可能なレベル
・PowerPoint：会議資料の作成が可能なレベル
・TOEIC　●点（20XX 年 XX 月取得）

■自己 PR

信頼関係をもとにした提案型の折衝能力

これまで営業として、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、顧客がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続してきました。顧客へのヒアリングから価格、スケジュール調整まで幅広い業務を担当し、お客様がお困りの加工について技術員が同行せずとも、顧客へ仕様、価格の説明などが行えるよう尽力してまいりました。その結果、「その顧客のための提案」をする

という営業スタイルを習得しました。

社内外の調整力

業務においては、顧客と自社の双方が納得して折り合いをつけることが重要だと考えておりますが、顧客からは高い品質と短納期を、自社技術部からは納期の延長を求められます。過去事例を基に作成したスケジュールを技術部に確認し合意を得た上で、事前に顧客との合意形成をとることを心掛けております。それでも短納期を求められる場合は、価格交渉をすることで調整しておりました。

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