職務経歴書

2023 年 11 月 15 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、1 社にて 5 年にわたり、上下水道関連ビジネスのチームリーダーとして事業拡大に貢献するとともに、民間並びに官公庁向け水処理プラントの販売並びに新規システム受注営業に従事してまいりました。

■得意とする経験・分野・スキル

・官公庁向け営業としての信頼獲得スキル
・スピード感とミスのない資料作成能力
・マーケティングを含むリサーチ能力

■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：水処理プラント/焼却・溶融プラントの販売並びに新規システム受注、環境エネルギー事業への投融資
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	**水処理プラント営業** 【業務内容】 民間並びに官公庁向け水処理プラントの販売、 新規システム受注営業を行う。 【主な実績】 ・水族館や工場向け水処理プラント受注 ・リサイクル会社への水処理、汚泥処理プラント等の受注 ・廃棄物処理会社向け事業計画支援パッケージを開発・提供 ・河川・湖沼浄化プラントを販売	メンバー
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	上記業務に加え、リーダーに就任し、 チームメンバー4 名のマネジメントを行う	チームリーダー(部下 4 名)

20XX年XX月 ～ 現在	**環境プラント事業部（チームリーダー）** 【業務内容】 自治体向け焼却・溶融プラントの受注営業 【主な実績】 ・各種焼却プラントの受注 ・契約書整備と債権管理等のリスクマネジメントシステム構築 ・燃料供給と一体化した提案スキーム構築による発電プラント連続受注 ・プロジェクトファイナンス案件の受注・契約実務遂行	チームリーダー(部下5名)

■PCスキル/テクニカルスキル

・PCスキル：Excel、Word、PowerPointなど各種ドキュメント作成やプレゼンテーション

■自己PR

調整力

自身の売上目標を上げるために官公庁営業として大切なスキルは、調整力であると考えております。社内はもちろん、顧客となる官公庁担当者の部署内の調整がスムーズにいく手助けまで考えて提案をしておりました。結果として、リピートの受注や、紹介が増え、売上はもちろん、信用信頼を積み重ねられたと実感しております。調整といってもシーンは多岐に渡りますが、相手の立場に立ち、イメージを働かせ、先回りをして対応することで、多くの感謝をいただいてまいりました。このスキルは商材や顧客が変わったとしても活かすことができると考えておりますので、引き続き長所を伸ばしながら、もっともっと成長していく所存です。

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