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、自動車業界にてセールスエンジニアとして販売支援業務を行っておりました。
顧客との商談において技術的な側面から自社製品の性能やライバル車に対する優位性などを具体的に説明し、技術的な知識を提供しました。顧客の要件に基づいて製品やサービスのカスタマイズや設計を行い、最適なソリューションを提案しました。セールスエンジニアとしてのキャリアにおいて、技術的な知識と営業スキルを組み合わせ、顧客との信頼関係の構築や販売促進に成功してきました。

■得意とする経験・分野・スキル

・自動車やサービスの知識と理解
・技術的な問題の分析と解決能力
・セールスツールや CRM システムの活用能力
・営業チームとの協力と協業スキル

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：●●●事業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 現在	【担当業務】 自動車の技術的な知識を持ちながら営業活動支援を行う役割です。自動車関連の製品を顧客に提案し、営業チームと協力して顧客のニーズを満たすことを目指します。 【業務詳細】 技術的な知識の提供 ・自動車の製品やサービスについて、顧客や営業チームに対して技術的な知識を提供します。製品の特長や機能、利点などを分かりやすく説明し、顧客の問い合わせや疑問に対応します。	正社員：メンバー

	提案書の作成 ・顧客の要件やニーズに基づいて、製品やサービスの提案書を作成します。提案書には技術的な説明や価格情報、導入計画などが含まれます。営業チームと連携しながら、顧客の要望に合わせた最適な提案を作成します。 デモンストレーション ・顧客に対して製品やサービスのデモンストレーションを行います。製品の操作方法や機能を実際に見せることで、顧客の理解を深める役割を果たします。デモンストレーションでは、顧客の要望に合わせてカスタマイズしたり、問題が発生した際に解決策を提供したりします。 技術的なサポート ・顧客に対して製品やサービスの技術的なサポートを提供します。製品の導入後に発生するトラブルや問題に対応し、解決策を提案します。また、製品の保守やアップグレードに関する情報提供も行います。 マーケット調査 ・自動車関連の市場動向や競合情報を調査し、営業チームや製品開発チームにフィードバックします。市場のトレンドや顧客のニーズの変化に敏感に対応し、営業戦略や製品戦略の立案に貢献します。	

■PC スキル/テクニカルスキル

・TOEIC　xxx 点（20XX 年 XX 月取得）

・Word、Excel、PowerPoint

■自己 PR

ヒアリング、提案力

顧客のニーズを正確に把握し、最適なソリューションを提案することで、顧客のビジネスの成功をサポートします。ソリューション志向のアプローチにより、顧客満足度を向上させ、長期的なパートナーシップを築いています。

顧客との信頼関係構築

顧客との信頼関係を築くことを重視しています。顧客のビジネスニーズを深く理解し、技術的な知識と営業スキルを活用して最適なソリューションを提供します。積極的なコミュニケーションと優れた問題解決能力により、顧客の成功を追求し続けます。

プロジェクト管理能力

技術的な専門知識と組織力を駆使し、プロジェクトの計画立案から実施、完了までをスムーズに遂行しま

す。予算とスケジュールの厳守を徹底し、チームと協力して顧客の期待を超える成果を実現します。

今後も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