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、医療機器メーカーである株式会社 AAAAAAA にてセールスエンジニアとして製品販売、導入支援業務を行っておりました。顧客との商談において製品やサービスのデモンストレーションやプレゼンテーションを行い、技術的な知識を提供しました。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

・医療機器における一貫した技術的な製品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
・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 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　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】 ・技術的な知識を持ちながら営業活動を行う。 ・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す。 【業務詳細】 ・技術的な知識の提供 ・医療機器について、顧客や営業チームに対して技術的な知識を提供。 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。 ・提案書の作成 ・顧客の要件やニーズに基づいて、製品の提案書を作成。 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る。 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。 ・デモンストレーション ・顧客に対して製品やソリューションのデモンストレーションを行う。 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。 ・技術的なサポート ・顧客に対して製品やソリューションの技術的なサポートを提供。 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。 また、製品の保守に関する情報提供も行う。	メンバー

■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。

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。
ぜひ、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