職務経歴書

○年○月○日現在

氏名　○○　○○

■職務要約

○○大学○○学部○○学科を卒業後、○○株式会社に入社し、営業第一部に配属となり、○年間国内の法人向け営業を行いました。その後、海外営業部に配属となり、海外営業として、主にアメリカ、中国への営業活動に加え、20○○年○月からはシンガポールへの新規参入事業に参加。市場調査から企画、販売までを一貫して担当しました。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 期間 | 経歴 | |
| 20○○年○月  ～  20○○年○月 | ○○株式会社  事業内容：半導体製造機器生産、販売  資本金：○億円  売上高：○億円  従業員数：○○○○人 | 雇用形態：正社員 |
| **■営業第一部で国内法人営業に従事　部内○人**  **【営業スタイル】**  既存60％（提案、アフターフォロー）  新規40％（テレアポ、訪問営業）  **【担当地域】**  関東地区（主に東京）  **【商材】**  半導体露光装置  **【業務内容】**  ・新規法人営業  ・既存法人営業  ・営業資料作成  ・顧客データ、在庫データの管理  **【営業実績】**  ・20○○年度売上○○千万円（部内2位）  ・20○○年度売上○○千万円（部内１位・全国5位達成） | |
| 20○○年○月  ～  現在 | **■海外営業部で海外法人営業に従事　部内○人**  **【営業スタイル】**  既存80％（提案、アフターフォロー）  新規20％（メール営業、電話営業）  **【担当国】**  東南アジア地域（主にフィリピン、ベトナム、シンガポール）  **【商材】**  半導体露光装置  **【業務内容】**  ・市場調査  ・開拓営業  ・展開方法、販売方法の企画、実施  ・取引契約締結  **【営業実績】**  ・20○○年度シンガポールに初進出し、市場調査から販売までを一貫して担当。調査をもとに、現地のニーズに沿った販売方法を企画し実施。その結果、売上○○％達成。 | |

■活かせる知識・経験・スキル

・新規、既存個人営業経験（○年）

・英語、中国語での書類・資料作成の経験（○年）

・顧客データの管理システム使用経験（○年）

・英語、中国語での営業経験（○年）

・PCスキル

Word：ビジネス文書作成

Excel：リストやフォーマットの作成

（IF関数、AVERAGE関数、VLOOKUP関数、図表・グラフ挿入など）

PowerPoint：資料作成（図表作成、アニメーション使用など）

■保有資格

・普通自動車第一種運転免許（20○○年○月）

・TOEIC Listening＆Reading Test 850点（20○○年○月）

・Microsoft Office Specialist Word2016（20○○年○月）

・Microsoft Office Specialist Excel2016（20○○年○月 ）

■自己PR

私の強みはコミュニケーション力とあきらめない精神力です。

想定外のことが起こることが多々あっても、外国の文化や市場の性質、国内企業との体質の違いを意識して業務に取り組んでまいりました。シンガポールへの新規参入事業では現地の市場調査、潜在顧客の特定、ニーズの把握などからスタートし、売上○○％達成につなげてきました。

貴社でもこれまでの経験を活かして国外企業との懸け橋として貢献していきたいと考えております。