

# 職務経歴書

20XX年X月X日現在

氏名

## 職務経歴

期間	業務内容	役職
19XX年X月   19XX年X月	<p>株式会社 国内事業部 (資本金:XX億円 従業員:XXX人・設立:19XX年 商社) 支店配属</p> <p>【担当商品】 【担当業務】 1. 大手メーカー向け 商品のマーケティング及び提案営業 2. 地区代理店網のフォロー/販促計画のマネジメント 3. 契約交渉/契約書作成/リスク分析</p> <p>【実績】 前年度比販売量 %以上を達成。 部門(X人) 部門(X人)の進捗状況、成果管理も担当。代理店とのコミュニケーションを密にし、業務効率をXX倍に改善。</p>	担当
19XX年X月   19XX年X月	<p>同社 事業部 部門配属</p> <p>【担当商品】 【担当業務】 1. 海外輸入資材の開発及びマーケティング 2. 商品企画/調査・リスク分析/営業戦略立案・遂行 3. 技術提携/業務提携(国内外企業) 4. 業務遂行戦略チーム結成(4~5名程度)/マネジメント</p> <p>【実績】 コスト削減の観点から積極的な海外資材調達を検討していた得意先へ、優良資材を提案。特に 関連資材では %以上のコストダウンを実現( 社では %のコストダウン/対前年)。 海外メーカーの発掘・販売権獲得交渉・契約・協力企業との提携・販売ツールの作成・販売網の構築・マーケティングなど全ての業務を遂行。 4~5人程度のチームマネジメント。メンバー単独で海外メーカーとの折衝及び販売権獲得を実現できる実力を養成。リーダーシップを発揮しチームを予算達成に導いた。</p> <p>【新規開拓顧客】</p>	営業主任
20XX年X月   現在	<p>株式会社 (資本金:XXXX万円・従業員:XX人・設立:19XX年 メーカー)</p> <p>【担当業務】 海外市場の調査/販売網の構築/販売戦略の立案・実行 【実績】 海外戦略の責任者として、中国・東南アジア・オーストラリアの市場調査及び販売代理店を構築。既に販売実績もあげ、今期はXX台程度の実績を見込んでいる。</p>	海外戦略責任者

## 自己PR

- ・ 新規事業に係わる事業戦略の企画立案、推進運営、営業開拓、対外交渉力
- ・ リーダーシップ

以上