**職務経歴書**

20XX年XX月XX日現在

白洲　太郎

**【職務要約】**

新卒で入社して以降、5年間半導体製品の営業担当として大手電気機器メーカーに対して商品提案や納品後のフォローなどを行ってきました。

顔を合わせるコミュニケーションで取引先・社内との強固な関係性を築くことを大切にし、2021年度には予算達成率xxx％、売上x,xxx万円を達成して事業所内成績1位となりました。

**【職務経歴】**

|  |
| --- |
| **ABC株式会社**事業内容 ：半導体製品の製造・販売売上高 ：300億円（2021年3月期実績） 従業員数 ：200名資本金 ：3億円  |
| **期間** | **職務内容** |
| 2017年4月～現在 | 電気機器メーカー（軽電製品、コンピュータ製品・オフィス機器）への半導体製品の営業【担当業務】・新規顧客開拓のための情報収集・営業活動（アポ取り、提案、見積り作成など）・スケジュール管理・アフターフォロー（問い合わせへの対応、点検）【取扱商品】半導体製品（LSI、CMOSイメージセンサ）※LSI、CMOSイメージセンサの使用用途：スマートフォン、パソコン、デジタルカメラなど【担当顧客】・電気機器メーカー10社（従業員規模1,000人～1万人）・交渉相手：取引先の購買部・製造部責任者【営業スタイル】顧客に直接アプローチするアウトバウンドセールスに注力しています。新規（20％）：電話、メール、飛び込み既存（80％）：定期訪問、アフターフォロー【実績】2019年度　予算達成率xxx％、売上x,xxx万円　　　　　 A社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇　　　　　 B社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇　　　　　 C社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇2020年度　予算達成率xxx％、売上x,xxx万円　　　　　 A社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇　　　　　 B社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇　　　　　 C社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇2021年度　予算達成率xxx％、売上x,xxx万円　　　　　 A社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇　　　　　 B社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇　　　　　 C社：前年比売上〇%、シェア率〇％上昇 |

**【活かせる経験・資格・知識・スキル】**

**▼資格**

・普通自動車第一種運転免許（2015年10月取得）

・半導体技術者エレクトロニクス2級（2018年6月合格）

**▼PCスキル**

・Word…表作成やタブ揃え、段組み

・Excel…VLOOKUPなどの関数計算、ピボットテーブル、グラフの作成

・PowerPoint…図表作成やアニメーション

**【自己PR】**

私が仕事をする中で最も大切にしてきたことは、顔を合わせるコミュニケーションで取引先・社内との強固な関係性を築くことです。

半導体は需要が伸び続けている分野であり、社会情勢の影響で在庫切れや納品遅れが発生してしまうケースもありました。納品遅れが起こらないような取引企業ごとの仕組み・体制づくりを事前に行うようにしていましたが、仕組みだけではどうにもできない面もあったため、トラブルが起こっても簡単には切れないような信頼関係を築く必要があると考えました。そこで、定期的に取引先を訪問して顔を合わせ、商品の売れ行きや在庫状況をこまめに共有・報告しました。

また、取引先からの要望は、社内の技術部の協力がなければ実現できないものが多いため、技術部スタッフと週に一度直接顔を合わせる機会を作り、取引先の状況や事態の深刻さ・改善の必要性などを理解してもらえるように努めました。

さらに、取引先も技術部も半導体や電子機器に関するプロであるため、私も対等な立場で具体的な話ができるよう、半導体技術者検定の資格を取得するなどして専門知識の向上にも努めました。

その結果、社内・社外からいち早く情報をもらえるようになり、新規契約獲得や受注額アップにつながりました。2021年度には予算達成率xxx％、売上x,xxx万円を達成して事業所内成績1位となっています。

以上