**職務経歴書**

20ｘｘ年ｘ月ｘ日現在

氏名：○○　○○

■　**職務概要**

|  |
| --- |
| ○○大学を卒業後ｘｘｘｘ株式会社に入社し、約5年間、営業に従事。直近の2年間は、海外事業部の欧米担当として、現地の代理店との交渉や売場作りのサポートなども経験。月1回は現地にも出張しており、ビジネスでも英語を頻繁に使用。 |

■　**職務経歴**

勤務先名：ｘｘｘｘ株式会社　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（勤務期間：20ｘｘ年ｘ月ｘ日～現在）

◆事業内容：ｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘｘ

◆資本金：ｘｘｘ百万円　　　　　◆売上高：ｘｘ百万円　　　　　◆従業員数：ｘｘ名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20ｘｘ年ｘ月　　　～20ｘｘ年ｘ月 | 部署名：国内営業本部　販売促進チーム |
| 【担当職務】　販売促進・担当商品の、販売動向の調査報告・製品導入にあたり、販売促進企画・販促物の作成・小売店・最終消費者意見の収集・報告　　　　　など【担当顧客】　百貨店、量販店など、計15社【取引商品】　定番玩具商品　（機関車ｘｘｘｘｘｘ、ミニカーｘｘｘｘｘｘシリーズ等）【営業スタイル】　既存営業中心【実績】・20ｘｘ年：ｘｘｘｘｘ万円/年　（110％達成）・20ｘｘ年：ｘｘｘｘｘ万円/年　（125％達成）※社長賞受賞（20ｘｘ年度、20ｘｘ年度） |
| 20ｘｘ年ｘ月　　　～現在 | 部署名：海外事業部　欧米チーム※20ｘｘ年ｘ月～：マネージャーに就任（部下4名） |
| 【担当職務】　海外営業（欧米向け出荷業務）・販売代理店の開拓・商品情報の共有・販売動向の確認・海外情報の収集・売場作成サポート及びノウハウのティーチング【担当顧客】　現地代理店など、計8社【取引商品】　定番玩具商品　（ｘｘｘｘｘｘシリーズ等）【営業スタイル】　新規営業中心【実績】　・現地代理店：6社開拓・20ｘｘ年：ｘｘｘｘｘ万円/年　（105％達成） |

**■　保有資格**

・TOEIC850点（20ｘｘ年ｘ月取得）

**■　自己PR**

　常に現場に足を運びお客様の反応を生で体感する事で、消費者目線をわすれない事を、なによりも大切にしてまいりました。　また現状に満足する事なく、常によりよい結果を求め、妥協する事なく細部にいたるまで改善を行っております。

　今後は、自身の経験や英語力を活かし、新たな環境での就業を希望しております。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上