職 務 経 歴 書

（海外営業）

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

**■職務要約**

例）大学卒業後、繊維商社の株式会社〇〇に入社し、海外事業部に配属になり営業として従事しております。

ヨーロッパ（イタリア・フランス）を中心としたファッションやスポーツアパレル企業を担当し、テキスタイルや

長繊維の提案をしております。また、最近ではアジア（中国・韓国・ベトナムなど）向けに新規開拓営業も経験しております。

**■職務経歴**

**株式会社○○　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　19xx年xx月～20xx年xx月**

事業内容：

資本金：　　○○ 億円　　売上高：　××　億円　　　　　　　　　　従業員数：　△△ 名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月～20xx年xx月 | 海外事業部　海外事業課 |
| ヨーロッパ（イタリア・フランス）を中心としたアパレル企業に対して、流行や機能性が優れたテキスタイル・長繊維の提案営業をしております。【営業先】ファッションやスポーツアパレル企業（ファッション5社　スポーツ3社）【営業スタイル】既存営業　　70％　　新規営業　30％　代理店営業　80％　　直販　　　20％【担当地域】イタリア・フランス、中国・韓国・ベトナム　【取扱い商材】テキスタイル・長繊維【具体的な業務内容】・展示会の企画、運営業務（年3-5回）・パンフレット作成や展示会のブース設計・商品を使用した縫製サンプルを作成、提案・マーケット調査と新規クライアント開拓営業・商品の在庫管理、需給予測・縫製工場とのやり取り　・売買契約書作成・生地の品質管理・クレーム交渉　　　　　など【工夫したこと】　展示会での集客が数年、減少傾向にあったため、クライアントへ聞き込みなど市場調査を実施し、日本品質を全面に出したブースデザインへ変更。集客数が前年比150％となった。 |
|  | 【実績】20xx年度　目標xxx万円に対し、xxx万円の実績（予算達成率xxx％）全国xxx人中xx位20xx年度　目標xxx万円に対し、xxx万円の実績（予算達成率xxx％）全国xxx人中xx位20xx年度　目標xxx万円に対し、xxx万円の実績（予算達成率xxx％）全国xxx人中xx位新規顧客獲得：平均xx件/年上記実績が認められ、20xx年に社長賞受賞（年間で1名）。20xx年に営業課長へ昇格し、部下〇〇名のマネジメントをしております。 |
|  | グループメンバーxx名 |

**■活かせる経験・知識・スキル**

・海外現地法人、海外代理店双方の営業戦略立案及び実行

・輸出貿易実務

・ヨーロッパおよびアジア地域の商慣習

・語学力

　メール：

日々の業務の中で、海外のお客様からの問い合わせや商品の発注依頼などをメールにて対応しております。

会　話：

海外拠点のメンバーが参加する社内会議（隔週）やお客様との交渉などでも、問題なく意思疎通が可能です。

・PCスキル

Word：ひな型を基に、提案書、議事録、出張報告書、セミナー報告などを定期的に作成しています

Excel：基本操作に加え、VLOOKUP関数、ピボットテーブル、2軸のグラフ作成などができます

PowerPoint：ひな型を基に、顧客ごとの提案書や企画書を作成できます

**■資格**

20xx年xx月　　普通自動車　第１種免許

20xx年xx月　　TOEIC(R)テスト750 点

20xx年xx月　　日商簿記　2級（営業となりますがお金の流れを理解するために取得しております）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

例）私は営業の中で、現状に満足することなく「次に何をするべきか」「何か改善点はないのか」ということを念頭に

置きながら、業務を取り組んでおります。ルーティン業務においても、何か問題点はないのか、もう少し改善点はないのかといった現状を分析するようにしており、課題が見つかれば、解決策を考え、実行してきました。また、新規開拓をするための市場分析や調査を得意としています。これらの経験を通じて、ヨーロッパ・アジア市場に対する知識が深まるとともに、戦略を立てて行動できる営業力を身につけることが出来たと思っております。これら経験を活かし、貴社での海外事業部発足の即戦力として事業拡大に貢献して参る所存です。

以上