

職務経歴書 ③営業職

2020年12月16日現在

氏名 ○○ ○○

■ 職務要約

大学卒業後、株式会社○○○に入社し、最初の●年間は国内営業を担当、その後現在まで約●年間、海外営業本部に在籍し、販売推進および輸出業務を担当しています。国内営業では、地道な店舗巡回によって長期的な信頼関係の構築と顧客の課題解決を図る営業スタイルで、売上の拡大および新規受注につなげてきました。海外本部では、新規商品の欧米販路開拓とアジア向け輸出業務を通して、海外マーケット及び貿易に関する知識を深めました。現在は北米の大手玩具メーカー向け営業及び販売促進提案、アジア・オセアニア地域代理店との連携強化活動を中心に担当し、英語でのメール・電話会議などを通して、日々の業務を円滑に遂行しています。

■ 職務経歴

株式会社 ○○○ (20xx年 xx月～ 現在)

事業内容： 玩具・雑貨・カード・家庭用ゲームソフト・乳幼児関連商品等の企画・製造及び販売

資本金：xx億xx万円 連結売上高： 約xx億円 (20xx年) 従業員数： ●●名 (20xx年xx月xx日現在)

期間	職務内容
20xx年xx月～ 20xx年xx月	国内営業本部 リテールチーム配属 ●担当業務： ・企画営業（既存顧客 100%） 担当店舗の巡回・自社玩具の販売動向の報告・成功事例の抽出 ・販売促進 販促物の作成、売場レイアウト作成、店頭での販売応援・キャンペーン実施 ・新人育成指導 ●取扱商品：玩具全般 ●担当顧客：百貨店15店舗・専門店等 約100店舗（内巡回店舗15店舗） ●工夫した点：売場責任者との密なコミュニケーションによる店頭での課題抽出と迅速な解決 ●実績： 20xx年度 目標xx億円 /実績xx億円 /達成率 102% 20xx年度 目標xx億円 /実績xx億円 /達成率 120% ※xx月の月間営業賞受賞（販促プランの功績による受賞）
20xx年xx月～ 20xx年xx月	海外本部 販売推進チーム配属 ●担当業務： ・電動乗物玩具の販売促進 販社への商品レクチャー・海外向け販促物の監修・売場レイアウト作成/実施・CM監修 ・国内担当マーケッター・ブランド管理チームとの折衝 欧米向け商品の監修・ブランド管理 ・アジア/ オセアニア向け出荷業務 国内在庫の出荷・管理、輸出書類作成・船/運送会社への発注業務・L/C受取/買取書類作成 ●取扱商品：玩具全般 ●担当顧客： ・北米、ヨーロッパ小売店 ・出荷業務：香港支店/韓国支店・オセアニア代理店 ●工夫した点：出荷遅延改善に向けた韓国支店との輸出業務スキームの構築 ●実績 売上：導入初年度xx億円 輸出業務：新規にて韓国支店との輸出業務スキーム構築（他支店で利用している既存スキームを活かしたもの）

20xx年xx月～ 現在	海外本部 営業チーム配属
	<ul style="list-style-type: none"> ●担当業務： <ul style="list-style-type: none"> ・北米玩具メーカーへのOEM営業・ローカライズの提案、開発・生産のスケジュール管理 ・対海外メーカーサポート窓口 ・欧米市場の情報収集 ・インド代理店への受注活動・マーケティング活動の提案 ●取扱商品：男児用対戦玩具（インド代理店向け） ●担当顧客：米大手玩具メーカー・インド代理店 ●工夫した点： <ul style="list-style-type: none"> ・売上の最大化に向けた海外メーカーとの情報共有 ・生産体制と納期の徹底管理によるコスト削減 ・インド市場の新規開拓と積極的提案 ●実績： <ul style="list-style-type: none"> ・米大手玩具メーカー：20xx年度目標 xxx億円/ 実績 xxx億円/達成率 約130 % ・インド代理店：20xx年度 目標 xxx万円 /現在実績 xxx万円 /達成率 約83 %/ 達成見込み xxx万円

■ 活かせる経験・知識・技術

海外営業本部では以下のことを経験しており、貴社で活かせると考えております。

- ・海外販売代理店への輸出・販売・販売戦略企画
- ・現地における関係会社との実務折衝ならびに日本国内での成功事例に基づいたマーケティング提案（市場調査・広報・販促のサポートなど、営業活動に関わるすべての業務）
- ・開発・生産スケジュールの管理・進捗報告・工場への課題追求・改善提案

■ 資格・スキル

- ・英語検定2級（20xx年）
- ・TOEICスコア740（20xx年）
- ・スペイン語検定4級（20xx年）
- ・中型自動車免許（20xx年）
- ・PCスキル（Word、Excel、PowerPoint）

■ 自己PR

私が営業を行う上で一番大切にしていることは、社内外の人との積極的な対話と「自分の目で現場を見る」ことです。

国内営業時代は、空き時間があれば必ず店舗に顔を出し、課題解決に向けてSP策などを迅速に実行しました。海外本部配属後は、語学力不足を補うため、ヒアリング力を磨くことに努めています。顧客が来日した際は、東京の観光スポットを案内し、プライベートでも親交を深めました。結果として、言いたいことが言える・理解してもらえる関係を構築することができたと自負しております。

今後は、これまでの経験で培った「信頼関係構築力」「現場を見る力」を活かし、貴社に貢献したいと考えています。

以上