**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20●●年●月●日

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　●●　●●

**■職務要約**

大学卒業後、大手レディスアパレル向けのOEM/ODM企業にて、企画生産営業として新卒で入社いたしました。主に布帛・カットソーアイテムを中心に担当し、取引先ブランドとの商談・企画提案～生産～納品までの一連の業務、及び管理、また外国貨物の輸出入の管理を経験いたしました。その後担当ブランド数も増え、生産背景も国内、国外（中国・ASEAN）両方でのものづくりの経験をし、資材発注などの業務経験もございます。また、企画営業主任として、営業チームのマネジメント業務にも取り組んでまいりました。

**■職務経歴**

**20●●年●月～20●●年●月　株式会社クリデインターナショナル**

◆事業内容：婦人服の企画・製造

◆資本金：●●億円　売上高：●●億円（20●●年●月期）　従業員数：●●●名（20●●年●月現在）上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20●●年●●月　～20●●年●●月 | 企画生産営業担当/営業部主任■担当アイテム、取引先詳細・主要取引先：●●●●、●●●●、●●●●・プライスライン：●●●●円～●●●●●円　・アイテム構成比：布帛●●％　カットソー●●％　・生産背景：国内●●％　海外●●％　・型数：●シーズン●型■企画営業業務詳細・担当取引先への営業・見積書及び各種営業用資料の作成・各種経理書類作成・デザイナーとの企画打ち合わせ・国内・国外工場への出張・営業主任として部下●名のマネジメント業務■生産業務詳細・工場選定・納期管理・品質管理・コスト管理・資材調達・海外貨物の輸出入手配・生地・副資材の管理・サンプル手配■体制：営業担当●名　デザイナー●名　営業事務●名　■実績（20●●年～20●●年）・売上予算比　●●％（20●●年）　●●％（20●●年）　％（20●●年） |
|  |  |
|  |
|  |  |
|  |  |

**■活かせる経験・知識・技術**

企画提案力

提案型の営業スタイルを心掛けておりました。ヒアリングからクライアントの求めている要望を把握し、そこから市場の動向、情報に注力することで、顧客のニーズとマッチングさせて提案内容を構築していきました。より売れる商材を導きコンサルティングするという意識をもって提案をしています。

組織対応力

大手クライアントを中心に、自分自身の個人的な営業活動だけではなく、上司や企画担当・他部門の営業担当と同行を重ねることで、組織一体となって課題解決にあたるという方法をとりました。また、大きな提案の際にはプレゼンを磨くだけではなく、組織として取り組む姿勢を示すことで、顧客からの信頼も勝ち得たと考えています。

マネジメントスキル

主任となってからは、個人業績だけでなくチーム、グループの業績やモチベーションをいかに最大化できるかを常に意識しております。メンバーの売上管理を徹底し現状把握から課題を抽出し目標を立て、それに対しての行動を週次、月次で反復しながらメンバーそれぞれの行動を管理しています。

**■資格**

・普通自動車免許（20●●年●月）

・TOEIC ●●●点（20●●年●月）

・繊維品質管理士（20●●年●月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

百貨店、専門店、SCなど多岐にわたり営業を経験し、業態別の特徴など幅広く経験してきたことが自分の強みだと思っております。

顧客が何を望んでいるかを考え、MD提案から社内での調整を図り、それを元に企画提案からクライアントへ落としていくことを重要視して営業をしています。

また、生産管理の経験を元に工場との折衝、品質管理、納期管理、コスト交渉まで行い、仕入れから販売までの流れを把握した中で、スピード感をもって、顧客様へのアプローチができたことも、信用を勝ち取る強みになっていると感じております。

営業担当として売上予算については、日々数字意識を持ち業務を行なってきた結果、年間予算を常に達成してまいりました。既存先の現状把握を行なった上での戦略、新規営業についても、どのような企業に自社の商品が合うか市場の動向をリサーチし、提案内容を考えて行動してきました。その結果、顧客と良好な関係を築くことができ、新たな商品の提案、成果につながりました。