（海外営業のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

株式会社○○○○○に入社後、海外の既存ルートへのセールスや現地向け商品などのマーケティングを担当。20xx年度からはアジア地域での新製品事業の立ち上げに伴う生産管理から販売まで一貫して行っています。モンゴルではマーケティング担当として新シリーズ商材の立ち上げを実施。これをきっかけに販路を拡大し、商品ブランドの認知度を向上させました。結果として、20xx年は売上xx%上昇に貢献しています。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：玩具の企画、開発、製造  資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）  従業員数：xxx人　上場：東証一部上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  現在 | 本社　／　○○部 | |
| 【業務内容】  アジア市場の代理店向け営業、新製品プロモーションの提案、輸出入業務、契約管理  現地打ち合わせへの参加、打ち合わせの手配など  【取扱商材】  子ども向け玩具  【担当エリア】  アジア地域（モンゴル、中国、インド、パキスタン）  【取引顧客】  従業員数：xxx～x,xxx人以下の小売企業xx社  主な商談相手：経営層、開発部、企画部  【営業スタイル】  新規（xx％）：訪問営業、電話、メール  既存（xx％）：追加提案、アフターフォロー  【実績】  20xx年度　モンゴル市場での商品の提案、契約、開発、販売  新シリーズ商材の現地立ち上げを提案から契約、開発、販売まで担当。現地パートナーと密に連絡を取り合うことで、現地に合った仕様にローカライズを行い、x,xxx万円の売上を達成。 | |

■PCスキル

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル |
| Excel | 関数の使用やデータ表が作成できるレベル |
| PowerPoint | 会議資料、提案資料が作成できるレベル |

■活かせる経験・知識・技術

|  |  |
| --- | --- |
| 英語 | 日常会話、メール、電話、会議、交渉する上で使用可能なレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| 貿易実務検定 B級 | 20xx年xx月合格 |
| TOEIC Listening＆Reading Test　xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜企画立案力＞

市場を考慮した課題の解決が強みです。パートナーを経由することにより現地の販売価格が大幅に高騰し、ターゲット層が限定されてしまい売り上げが伸び悩んでいました。そこで、現地販売店にヒアリングを行うなど市場調査を実施し、ターゲットの拡大のためには価格を下げる必要があると判断。本社主導で調整が可能な素材に着目し、コスト削減案を提案。結果として、低単価に抑えることに成功し、x,xxx万円の売り上げの達成に貢献しています。

＜現地での情報収集力＞

モンゴルでは、新シリーズ商材の現地立ち上げがミッションでした。開発にあたって、市場動向やニーズ、競合他社の動向など、現地理解を深めるために展示会や商談会に参加し、ローカルの情報を入手。また、現地パートナーと密に連絡を取り合い、展開方法や販売方法などを現地の文化に合わせるよう努めました。現地に沿った仕様に整えることで20xx年にはアジア地域でのシェアxx％のxxx万円の売り上げを達成しています。

以上