（技術営業／セールスエンジニアのサンプル）

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、約x年間、電動パーキングブレーキの設計開発に従事し、体系的なブレーキ開発の流れを習得。20xx年からは部門移動になり、セールスエンジニアとして電動パーキングブレーキおよびハイドロブースタなどを顧客に提案しました。受注案件に関しては納期、評価、仕様、コストなどのプロジェクト進行管理を受け持ち、顧客と社内の間を細やかに調整しています。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：自動車用ブレーキシステム・関連部品の開発、製造、販売  資本金：x千万円（20xx年xx月）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）  従業員数：xxx人　上場：未上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月～現在　セールスエンジニア | 環境／ツール | 規模／役割 |
| 【業務内容】  ・顧客との技術打ち合わせ、仕様内容の検討  ・社内各部門との開発プロジェクト立ち上げ、納期調整、見積もり依頼  ・社内各部門との製品設計仕様・評価項目・量産計画の検討  ・顧客への試作品プレゼンテーション、フィードバックへの対応  ・プロジェクトの進捗管理  【プロモーション業務】  ・業界展示会での自社製品の展示・発信（英語での案内含む）  ・関東・関西エリアで電動パーキングブレーキの販促活動  【担当製品】  電動パーキングブレーキ、ハイドロブースタ  【実績・取り組み】  ・業界展示会では、魅せる展示にこだわり、配布資料に事例を掲載するなど作りこみを強化した結果、問い合わせをxx件いただきました。 |  | 全xx名  メンバー |
| 20xx年xx月～20xx年xx月　電動パーキングブレーキの設計開発 | 環境／ツール | 規模 |
| 【業務内容】  ・ブレーキ部品の設計、検討  ・ファウンデーションディスクブレーキ部品開発  ・ブレーキ液圧のロジック制御開発  ・強度解析、評価試験の補助  ・試験結果の仕様へのフィードバック  【実績・取り組み】  ・生産管理や実験評価など他部門にも積極的に足を運んで業務内容を学び、コスト・安全面への配慮や、上流下流を含めた製品知識を学ぶことができました。 | 3D-CAD(Creo)  2D-CAD(ME10) | 全xx名  メンバー |
| 20xx年xx月～20xx年xx月 | 環境／ツール | 規模 |
| 新人研修／工場実習 |  |  |

■活かせる経験・知識・技術

・電動ブレーキ製造および量産化の知識

・基礎的なロジック制御の設計

・電動パーキングブレーキ用モーター、直動機構の設計開発

・2D-CAD(ME10)／3D-CAD(Creo)を用いた設計

・顧客および社内での折衝能力

・英語での製品プレゼンテーション経験

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| 機械製図技能検定2級 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening & Reading Test xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜業界動向を学び、共有していく姿勢＞

顧客に常に新しい提案ができるように、最新情報のキャッチアップと社内への情報共有を欠かさず行っています。メルマガや業界紙を購読しているほか、メーカーの展示会にも出席し、週末はカンファレンスに参加することもあります。収集した情報をもとに月に2回、社内で新技術の検討・共有会を主催しており、導入の可能性、導入するメリット・デメリットなどを設計や製造、品質管理など各部門から検討してもらう機会を創出しています。

＜英語を活かしたプロモーション活動＞

より多くのメーカーに自社技術を知ってもらうために、プロモーション業務にも尽力しました。業界展示会では、海外顧客の獲得を見込んで、英語での資料作成や製品のプレゼンテーションを担当。問い合わせ件数の増加により社内の評価を得たため、自社ホームページにもダウンロード可能な英文のホワイトペーパーを設置しました。何度も資料を作成する中で閲覧してもらいやすいフォーマットの制作能力や、英語での分かりやすい説明能力が身につきました。

以上