

様式2 職務経歴シート

氏名	厚労 正一
----	-------

令和 4 年 4 月 1 日現在

職務経歴			
No.	期間（年月～年月） （何年何ヶ月）	職務の内容	職務の中で学んだこと、 得られた知識・技能等
	会社名・所属・ 職名（雇用形態）		
1	平成 6 年 4 月 ～ 平成 9 年 3 月 （ 3 年 0 ヶ月 ）	営業職として、電子機器の営業を行った。 ・テレアポ、新規開拓、飛び込み営業 ・提案書作成、打合せ ・契約業務、発注業務、納品業務 ・納品後のメンテナンス	お客様のニーズに合った提案、交渉等、営業職に必要な基本的な技能が身についた。契約や発注、納品といった事務的な知識も学んだ。
	XXXX株式会社 営業部 係員（正社員）		
2	平成 9 年 4 月 ～ 平成 10 年 3 月 （ 1 年 0 ヶ月 ）	中国営業所にて、電子機器の営業を行った。 ・販路開拓、情報収集 ・現地中国人スタッフの指導	中国の市場調査を行い、自社製品を売り込める販路を開拓した。英語、中国語で、現地スタッフの指導も行った。
	XXXX株式会社 海外営業部 係員（正社員）		
3	平成 10 年 4 月 ～ 平成 12 年 3 月 （ 2 年 0 ヶ月 ）	中国営業所にて、電子機器の営業を行った。 【主任職】 ・提案営業 ・現地中国人スタッフの採用、指導	顧客の課題をヒアリングすることで、よりニーズにマッチした提案力が身についた。現地スタッフの採用にも携わり、教育係も経験した。言語・文化が異なる中で、意思疎通に苦労したが、なんとか乗り越えることができた。
	XXXX株式会社 海外営業部 主任（正社員）		
4	平成 12 年 4 月 ～ 平成 15 年 3 月 （ 3 年 0 ヶ月 ）	営業部に所属し、自ら営業しつつ、少人数の部下を管理する立場になった。 【主任職】 ・営業部部下4人のマネジメント	長年営業の仕事に携わり、海外営業部も経験したことで、様々な業態・規模の企業等に対し、課題をヒアリングすることで、ニーズにマッチした提案を行ってきた。部下の相談に乗ったり、目標達成のための施策を打ったり、育成も学んだ。
	XXXX株式会社 営業部 主任（正社員）		
5	平成 15 年 4 月 ～ 平成 26 年 3 月 （ 11 年 0 ヶ月 ）	営業部に所属し、自ら営業しつつ、部下を管理する立場になった。 【係長職】 ・営業部部下10人のマネジメント ・営業戦略の策定	部下のマネジメントの経験から、営業戦略を立て目標達成のためにチームを統率するノウハウも学んだ。
	XXXX株式会社 営業部 係長（正社員）		
6	平成 26 年 4 月 ～ 令和 4 年 4 月 （ 8 年 1 ヶ月 ）	マネジメント業務 【課長職】 ・営業部部下30人のマネジメント ・営業戦略の策定、事業計画策定	個々に合わせた指導を心掛け、適性に合った仕事の割り当て、部下のやる気を引き出せるように声をかけ、部としての営業成績を達成している。戦略立案し、四半期ごとに事業計画を見直し改善を図るよう取り組んでいる。
	XXXX株式会社 営業部 課長（正社員）		

▼同じ人の記入例をもっと見る

[様式1-1 キャリア・プランシート\(就業経験がある方用\)\(在職者・50代\) 記入例 No11.pdf](#)