

200X年 月 日

職務経歴書

名大 一郎

● 略歴

大学卒業後、7年間自動車部品製造メーカー△△株式会社（本社〇〇市、従業員1000名）にて営業職を務めて参りました。得意先企業廻り（ルートセールス）を担当し、人間関係づくりに力を入れ信頼を得ることにより、受注を増やすことに成功いたしました。得意先との良好な人間関係を築くことにより、ニーズを的確につかむことが営業のポイントであると確信しました。

これまでの経歴を、わかりやすく要約し、経験から学びとった考えなどについても書きます

● 職務経歴

2005年10月～現在

直近の職歴から記載する方式：現職を売り込みたいときに効果的

〇〇営業所 西地区担当営業係長

得意先企業15社を担当、

2005年下期担当地区の売上全社1位（×億円）

営業成績優秀につき、社長表彰受賞

部下5名を指導する

数字を使い具体的に

表彰などあればぜひ

2003年10月～2005年9月

〇〇営業所勤務 東地区担当営業主任

得意先8社を担当

2005年上期売上〇〇営業所1位達成（△千万円）

2001年4月～2003年9月

△△営業所勤務

売上目標5ヶ月連続達成（2002年12月～

2003年4月）

1999年4月～2001年3月

本社 営業部 企画課勤務

市場調査を行い商品の企画開発に参画する

● 資格・免許

普通自動車第一種運転免許（1997年取得）

TOEIC 750点取得

以上