

職務経歴書

2021年2月3日

神崎 裕太 (氏名)

【職歴要約】

パナソニックグループの建築設備会社で3年9ヶ月にわたり、業務用空調設備の営業、施工・メンテナンス管理業務を行ってきました。営業業務では顧客との打ち合わせ、積算、見積、提案資料作成をしており施工・メンテナンス管理業務は安全・品質・工程・原価管理業務及び現場監督業務をしておりました

【職務経歴】

パナソニック環境エンジニアリング株式会社 (2017年4月～2020年12月)
事業内容：空調、水処理、土壌汚染対策、省・創エネ事業のエンジニアリング業
資本金：3億円、売上高：500億円、従業員数：550名

2017年4月

パナソニック環境エンジニアリング株式会社入社

大阪支店・テクニカルサポート課に配属

空調設備の営業業務

- ・積算、見積書の作成
- 空調設備のメンテナンス管理業務
- ・安全・品質・原価管理
- ・顧客との作業日時調整
- ・作業報告書の作成

2018年4月～2020年12月

九州営業所・テクニカルサポート係に異動

空調設備の営業業務

- ・導入推奨設備の提案及び書類作成
- 空調設備の施工・メンテナンス管理業務
- ・顧客及び協力会社との工程管理
- ・空調、電気及び衛生設備用CADを用いた図面作成

【業務実績】

2018年度 売上目標比100%を達成 (部署内 3位/5名)

2019年度 売上目標比110%を達成 (部署内 2位/5名)

2020年度上期 1年間の売上目標を半年間で達成 (部署内 1位/5名)

【資格、特技】

- ・危険物取扱責任者 乙4種
- ・普通自動車第一種運転免許

【PCスキル】

- ・Word（業務報告書などのビジネス文書作成）
- ・Excel（見積書作成、受注・売上データ管理）
- ・PowerPoint（プレゼン資料、設備改善提案書作成）

【自己PR】

前職では仕事に恵まれ、部署の本配属したときから、営業・受注～売上に至るまで業務の上流から下流まで一貫してエンジニアリング業に携わらせていただきました。

その上で、以下の私の強みを活かして、前職で実績を残しました。

1.人を巻き込む力

2.他者貢献力

1.人を巻き込む力

私は3年連続で個人の売上目標を達成することができました。

さらに、2020年度は半年間で1年分の売上を達成しました。

なぜ、この実績を上げることができたのかというと、私の人を巻き込む力が大きかったと考えます。

実績を上げた背景として、私が属していた部署は「個人で案件を受注し、受注した案件をやり遂げて当たり前」という風潮が根付いていました。

しかし、私は経験・知識が浅かったので、一人では結果を出しにくい状況にありました。

なので、個人で仕事をするのではなく、チームで仕事することにこだわりました。

結果、2018年度から退職に至るまで、目標を達成し続けることができました。

2.他者貢献力

私は前職の顧客による担当者評価にて、5段階評価中、平均4.5以上の評価をいただくことができました。

加えて、ありがたいことに評価4よりも低い評価をいただいたことがありません。

全顧客から統計した担当者評価の平均が3.5～4程度です。

なぜ、この評価をいただけたのかというと、他者に貢献したいという気持ちを行動に移すことで高評価を得られたのではないかと考えます。

私は他者に喜んでもらうことで幸福を感じます。

なので、顧客に喜んで貰おうと行動した結果、高評価をいただくことができました。

以上の能力および経験を活かし、貴社の法人営業として、人材と企業をつなげたいです。

そして、『人の未来を創る。』という貴社のビジョンに貢献したいと考えております。

以上