**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

電子部品メーカーのフィールドアプリケーションエンジニアとしてUSBコントローラやDSPなどのデバイスの技術営業に従事してきました。技術開発側と顧客側をつなぐ役割として、顧客のニーズをとらえ、できる限りスピーディに期待に応えることを意識してきました。また、プロジェクトリーダーとしてメンバー育成も経験しております。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

　◆事業内容：PC周辺機器の開発、販売

　◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）　従業員数：○○○名　上場

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 期間 | 担当製品 | 業務内容 | メンバー/役割 |
| 19xx年xx月  　～  20xx年xx月 | ○○○○社のUSBコントローラ | フィールドアプリケーションエンジニア  ・ソフトウェア開発のサポート  ・プログラミングの支援  ・技術的なコンサルタント  【販売顧客】○○社 | 9名/メンバー |
| 20xx年xx月  　～  20xx年xx月 | ○○○○社のDSP | フィールドアプリケーションエンジニア  ・ハードウェア開発のサポート  ・ソフトウェア開発のサポート  ・技術的なコンサルタント  ・DSPの技術サポート  ・32-bit DSPの技術ワークショップ/セミナーの講師を担当  【販売顧客】○○社 | 10名/メンバー |
| 20xx年xx月  　～  20xx年xx月 | ○○○○社の画像制御用IC | フィールドアプリケーションエンジニア  ・見込み客へのアプローチ（技術展示会でのプレゼンテーション）  ・見積・納期の提示  ・社内設計スタッフの選定  ・ハードウェア開発のサポート  ・ソフトウェア開発のサポート  ・技術的なコンサルタント  ・DSPの技術サポート  【販売顧客】○○社 | 8名/プロジェクトリーダー |

**■活かせる経験・知識・技術**

・半導体の基礎知識

液晶ドライバーICの営業を担当したことにより、表示の駆動方法、ディスプレイの構造と構成要素の基礎知識を習得しています。

・ソリューション提案力

顧客の課題や要望を抽出し、解決策に繋がる本質を捉えて戦略を具体化することで、顧客が納得するソリューションを提案していきました。

・開発プロジェクトマネジメント力

プロジェクトリーダーとして、顧客、メーカー、設計部門をコントロールし、開発プロジェクトメンバーをまとめていました。

**■資格**

・TOEIC 800点（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

○年間にわたりFAEに従事してまいりました。顧客からの製品仕様、動作検証依頼といったレベルの技術サポートから　　顧客へのシステム提案に至るまで経験し、その都度最適なハードウェアやソフトウェア、システムレベルのソリューションを提案してきました。特に顧客とともに製品の開発をサポートしていくことには、強い充実感を感じておりました。

以上