**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

グローバルに展開する国内企業にて資材購買業務を○年○ヶ月手がけてまいりました。特に中国やインドなどのアジアパシフィックとのやりとりが多く、新規調達先の開拓や現地調達体制の立ち上げも経験しております。リードタイム短縮などの効率化の数値分析から、調達先の品質改善教育のような実地指導まで、調達業務全般を手がけてまいりました。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年　○○○○株式会社

◆事業内容：○○○○○○

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月  　～  20xx年xx月 | 購買部資材調達課 |
| ○○部材の調達  ・部材の手配、発注、伝票管理  ・進捗管理  ・社内外の関連部署（マーケ、営業、生産管理部、工場等）との折衝  ・新規調達先の開拓/選定（新規購買先の開拓）  【担当品目】ラベル、梱包材、プラスチック構成部品、○○装置 等（xxxxアイテム）  【実績】・担当製品の目標原価達成100％  ・納入品の調達リードタイムを3日間短縮 |
| 課長以下6名 |
| 20xx年xx月  　～  20xx年xx月 | 購買部資材調達課 |
| 海外生産拠点への活動支援（インド□□社）  ・海外生産拠点への物量確保  ・新規海外取引先の開拓、選定  ・海外本社へのレポート  ・社内外の関連部署（マーケ、営業、生産管理部、工場等）との折衝（コストテーブルを作成）  【担当品目】○○商材 等（xxxxアイテム）  【実績】○○商材において、中国××社を採用したこと（集中購買）により単価25％の低減  インド□□社において、現行の取引先からの□□の納入が不足。国内メーカー○○社と交渉し、原価低減を  行いながらもスムーズな供給作業が展開できた。（※社長賞受賞） |
| 課長以下5名 |
| 20xx年xx月  　～  20xx年xx月 | 購買部資材調達課（中国関連会社への出向） |
| 中国関連会社にて、現地調達および海外調達支援  ・新規取引先の開拓、選定  ・新規低減案件の開拓  ・日本の開発拠点との調整業務  ・海外での商談会の企画、運営  ・海外メーカーとの打合せおよび品質指導  【担当品目】○○部品 等（xxxxアイテム）  【実績】現地商務省の協力を得ながら、部品商談会を企画運営。  ○○部品に品質の不具合や納期遅延が起こりやすかったところを、現地にて品質指導し、改善策を  講じることで生産効率が従来の3倍に増加した。 |
| 現地出向2名 |

**■活かせる経験・知識・技術**

・豊富な海外経験 ： 英語および中国語においてのビジネスレベルの語学力

・国内外問わず様々なプロジェクトに参加して見に付けた推進力や交渉力

・原価低減活動やリードタイム短縮など、現状分析や改善計画立案のための数値分析能力

**■資格**

・普通自動車運転免許（19xx年xx月）

・TOEIC 850点（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

社内では新製品の開発が続き、コストよりもスピードを優先する風潮があった中で、コスト削減の重要性を訴え、調達部品の共通化および海外メーカーの新規開拓を実施し、コスト削減に努めてきました。また工場に足を運び製造工程を見学しながら、外注することでコストダウンが可能となる作業などを発見し、改善提案を行いました。

以上