

職務経歴書（サンプル）

2013年12月12日

九段北郎

XXX@impr.ne.jp

株式会社〇〇〇〇

2008年4月～現在

事業内容：広告代理店 資本金：1000万 社員数：100名

2008年4月 本社にて新入社員研修

ビジネスマナー、労働基準法、パソコン、課題図書レポート等の座学研修
テレアポ、プレゼンテーション等のロールプレイング、営業同行等

2008年5月 求人広告部に配属

新宿区、渋谷区を中心に求人広告の提案営業を実施。ターゲットリストを作成し
テレアポ→訪問 でアプローチ。当初は新規開拓営業を中心に行っていましたが、
2年目頃から、既存クライアントからの受注比率が増加。月間平均売上は100万
～400万。

2010年4月 求人広告部1課リーダー

部下2名のOJTを担当しながら、自らも担当顧客フォロー及び新規開拓営業に従事。チ
ームの担当顧客数は300社。大口顧客への提案にも注力しました。

2012年9月 求人広告部1課 課長

担当顧客を持ちながら、部下5名のマネジメント及び課の売上管理、営業方針や戦略の策
定を行う。

<実績>

	売上目標	実績
2008年度	〇〇〇円	〇〇〇円
2009年度	〇〇〇円	〇〇〇円
.....

<身に付けたスキル等>

- 新規開拓営業では、業界を絞りながら開拓を行うなどの工夫をしていました。
- 部下をもつようになってからも、自らの目標を達成することでチームの士気をあげることができました。
- 売上達成に必要な訪問件数や提案件数などの行動指標を立てることで、半期単位では全て目標達成することが出来ました。

== 人材紹介コンサルタント職への志望理由 ==

これまで企業の経営層の方と話をすることで、多くの企業が人材についての課題を抱えているという事を感じていました。こうした課題解決ができるのが人材紹介業であるという事を知り、非常に魅力を感じました。また、私の周りにも、能力があるにもかかわらず、その能力を十分に発揮できていないと感じる人もいます。人材紹介業を通じてこのような人達と、人材を求めている企業の出会いの場を提供する事で、企業と個人に貢献していきたいと考えています。

■□■ 志望理由作成の注意点 ■□■

- ・ 憧れや何となくではなく、自分の経験の中から出てきた理由は説得力があります。抽象的ではなく、より具体的に書きましょう。
- ・ 「仕事を通じて、どんな事を成し遂げたいのか？」という点も重要です。採用担当者に、入社後のあなたの活躍を想像させる効果があります。
- ・ 「人の役に立ちたい」「成長できる仕事だから」というレベルだとNGです。他の仕事でも言える事ですし、採用する側には、まったく響きません。もっと掘り下げて考える必要があります。

== 自己PR ==

1. 仮説・検証力

フットワークの良さ、行動力も強みですが、やみくもに行動するのではなく、目標達成に向け、自分なりにプロセスに落とし込み、立てた行動計画に基づき、確実に実行してきました。また、上手く行った事や失敗した事などは、その都度、検証をかけ、次回に活かすようにしています。

2. 信頼関係構築力

迅速な対応を心がけ、常にお客様の為にできる事を考えて行動をしてみいました。その結果、今では、公私ともにお付き合いさせて頂いているお客様もいらっしゃいます。

3. 目標達成意欲

1、2を心がけて行動しても、予想通りにいかない場合もありました。それでも、どうしたら目標を達成できるのかを考え、時には、周囲を巻き込み、協力頂きながら、チームとしての成果を上げてきた経験もあります。

上記の強みを生かし、昨年は、全社で1位を獲得する事ができました。御社に入社する事ができたなら、必ず貢献できると確信しておりますので、何卒、ご面接の機会を頂きますようお願い致します。

■□■ 自己PRの注意点 ■□■

- ・ 実績に対する表彰などは効果的。
- ・ 単なる勢いやフットワークの良さだけでなく、課題に対してきちんと考え、再現性のあるものになっているのかも重視されます。

以上