

職務経歴書

2020年4月10日

転職 弥太郎

勤務先企業①

株式会社◇◇◇◇ (平成24年8月～現在 勤続：6年8ヶ月)

事業内容：食品メーカー

資本金：1億2千万円 従業員数：800名

企業情報を簡単に書く。
勤続情報が特に重要。

見やすいフォントとフォントサイズを気を付ける。
ヒラギノ明朝体12pがおすすめ。MS明朝体は行間が狭いで読みにくい。

【職務要約】

レトルト食品や冷凍食品の営業を行ってきました。主にスーパーマーケットやデパートの新規開拓を担当しております。昨年には、全国で営業成績1位を獲得し、その功績が認められ課長に昇格いたしました。現在は10名の部下を従え、東京と大阪の都市部の営業活動のマネジメントしております。

簡潔に仕事の内容を説明し、自身の功績もしっかりとアピールする。
順位などを絡めるととても分かりやすい。

期間	業務内容	売上高	役割/規模
平成24年8月～平成29年4月	第3営業部に配属 [担当業務] 九州エリアの営業活動を行う 新規開拓、予算管理、クライアント折衝、プレゼンテーション [アピールポイント] ・平成27年、平成28年 2年連続で九州エリアの営業成績1位を獲得 ・新人教育を担当 ・実績が認められ第1営業部へ転属および主任への昇格	平成27年度 〇〇〇〇万円 平成28年度 〇〇〇〇万円	[規模] 5名 [役職] 主任
平成29年4月～令和元年6月	第1営業部 営業2課に配属 [担当業務] 都市部(東京・大阪)の営業活動を行う 新規開拓、予算管理、クライアント折衝、企画書作成、プレゼンテーション [アピールポイント] ・全国で営業成績1位を獲得(150人中) ・実績が認められ課長に昇格	平成29年度 〇〇〇〇万円 平成30年度 〇〇〇〇万円 平成31年度 〇〇〇〇万円	[規模] 8名 [役職] 主任

具体的な仕事内容を記載。ここではできるだけ細かく書いておく。功績もしっかりアピールする。
分かりやすさは意識する。

令和元年6月～ 令和2年4月	第1営業部 営業2課に配属 [担当業務] 都市部 (東京・大阪)の営業活動を行う 新規開拓、予算管理、クライアント折衝、企画書 作成、プレゼンテーション、全体の進捗管理 [アピールポイント] ・全国で営業成績1位を獲得	令和2年度見 込 〇〇〇〇万円	[規模] 11名 [役職] 課長
-------------------	--	-----------------------	-------------------------------

異動や昇格ごとに
欄を作成し、仕事内
容を記載していく。
この表は最大のア
ピールポイントなの
で、しっかり作り込
む。

勤務先企業②

株式会社□□商事 (平成21年4月～平成24年5月 勤続：3年1ヶ月)

事業内容：総合商社

資本金：10億円 従業員数：3,500名

【職務要約】

主に輸入食品商品の営業を行いました。主に輸入商品を扱う店舗の新規開拓を担当していました。営業の基礎やプレゼンテーションの基礎は、この3年間で培われました。

期間	業務内容	売上高	役割／規模
平成21年4月 ～平成24年5 月	第2営業部 営業1課に配属 [担当業務] 食品部門の営業活動を行う 新規開拓、クライアント折衝、プレゼンテーショ ン [アピールポイント] ・資料作成の基礎ができた ・営業活動の基礎できた ・海外製品の知識が増えた	平成22年度 〇〇〇〇万円 平成23年度 〇〇〇〇万円	[規模] 25名 [役職]

新入社員時代や、若手の時の実績はなくて当たり前なので、無理して盛らない。
やってきたことを正直に書く方が好印象。研修などの情報も書いておけばボリュームは出せる。

【活かせる経験・知識・技術】

◆得意分野

- ・新規開拓営業
- ・プレゼンテーション
- ・コミュニケーション

自分のできることや得意なことを具体的にアピールする。
スキルは詳細に書く。できることはしっかりと書く。

◆使用可能ツール◆

- ・Word（文書作成、文字の書式設定、表の作成、画像の挿入、ビジネスレイアウト、段組み、タブとリーダー）
- ・Excel（表の作成、四則演算、印刷設定、式の修正、企画書作成、セル・シートの設定、関数、ピボットテーブル）
- ・PowerPoint（スライド作成、企画書作成、表の作成、イラストの挿入、グラフの挿入、アニメーション、スライドショー実行）
- ・オンライン会議ツール (Zoom、MS Team、Skype)

【自己PR】

約10年間食品関係の営業職に従事して参りましたので、即戦力として活躍できると自負しております。現職におきましても、営業成績において全国で150人中1位になった実績もあり、営業活動には自信を持っております。

定期的な訪問やちょっとした会話で得られた情報を元に、その時の取引先様のニーズに沿った提案をしてきました。業界のトレンドにもしっかりと対応し、取引先様も利益を出せるような提案をすることで、新規の取引様にも信頼していただき長いお付き合いにつながっております。

周囲とのコミュニケーションを密にとるようにし、チームでの営業活動戦略を立て、業務を進めるようにしてきました。その結果、チームの営業成績が安定するようになりました。

この経験を貴社でも生かし、貴社と共にさらに成長していく所存です。

以上

履歴書の志望動機と絡めて書く。履歴書より具体的に、しっかりとアピールをしていく。
適度な分量にする。簡潔にまとめる。数字などを入れてより具体的に。
今までやってきた中でよくできた部分にフォーカスしてアピールしていく。
内容の整合性が取れているかに気をつける。