

サンプル  
(営業)

## 職務経歴書

××××年×月×日現在

氏名: ○○ ○○

### ■ 経験・スキル概要

希望職種: 法人営業

今回応募する  
職種を記載し  
て、希望を明確  
にする

応募の動機

これまで求人広告代理店の営業として、さまざまな企業の人材採用のお手伝いをさせていただきました。お客様のニーズを聞き、考え、提案し、一緒に作り上げた広告で希望の人材が採用できたと伺ったときには、大きなやりがいを感じました。一方で、企業側の側面のみでなく応募者側の声も直接聞きたいという気持ちもどこかにあり、今回双方へ関わることのできる人材派遣会社への転職を希望しております。

貴社は、顧客に寄り添う「提案力」とともに派遣スタッフへの「マネジメント力」、そして双方を満足させるための「適合性」を軸にされているというところに大変魅力を感じました。

これまでの経験を活かし、ぜひ貴社で貢献させていただきたいと考えます。どうぞよろしくお願いいたします。

上記職種経験: 3年

### ■ 職務経歴

20\*\*年\*\*月～20\*\*年\*\*月

○○○○株式会社 東京営業部にて 法人営業

## ■ 経歴詳細

勤務先名 ○○○○株式会社 20\*\*年\*\*月～20\*\*年\*\*月(3年)

◎事業内容: 求人情報サービス、人事関連コンサルティング

◎資本金: □□億円 ◎売上高: △△△億円(\*\*年度) ◎従業員数: □□名

□東京営業部 日本橋支店に配属(支店長以下 12 名、営業メンバー10 名)  
 役職: 営業メンバー  
 担当顧客: 不動産、通信、外食フランチャイズ業界をメインに 20 社  
 営業先: 新規開拓 70%、既存取引先 30%  
 実績: 20\*\*年\*月 グループ新人賞を獲得

役職、担当顧客、  
実績などをわかり  
やすく記載

### 【ポイント】

業界のトレンドや売上拡大している会社の情報を収集し、新規獲得にむけた営業先選定を行っておりました。フットワークだけを使った営業ではなく、ターゲティングした会社に注力して足を運ぶことで、新規契約社数「年間 20 件」という支社内トップの実績をあげることができました。

□東京営業部 新宿支店に配属(支店長以下 15 名、営業メンバー13 名)  
 役職: 営業メンバー(1 年) 営業リーダー(2 年 3 ヶ月)  
 担当顧客: 不動産、通信、外食フランチャイズ業界をメインに 20 社  
 営業先: 新規開拓 40%、既存取引先 60%  
 実績: 20\*\*年\*月 メンバーがグループ新人賞を獲得  
 20\*\*年\*月 グループ MVP

### 【ポイント】

入社 3 年目にはリーダーに昇格。新人の OJT のほか、グループの業績マネジメントを担当。自身の営業活動においては、既存顧客のニーズや顧客情報を詳しく整理し常に把握することで、タイムリーかつ広範囲にわたる提案力が身に付きました。

## ■ 取得資格・語学力など

- ◎20\*\*年\*\*月 第二種衛生管理者
- ◎20\*\*年\*\*月 普通自動車第一種免許

## ■ コンピュータースキル

- ◎Excel 入力・書式修正、並び替え、データの検索・抽出、四則演算、関数を含む表作成、グラフ作成
- ◎Word ビジネス文書、会議資料作成
- ◎Powerpoint プレゼンテーション資料作成

## ■ 自己 PR

大学卒業後、求人広告代理店の営業職として経験を積んできました。顧客の採用背景やニーズをしっかりとヒアリングし、提案することはもちろんのこと、進捗管理シートを作成し案件を管理するなど、戦略的に行動することを心がけました。結果、効率的な営業活動により、実績をあげることが出来たと思っております。また、リーダー職を体験したことにより、自分から働きやすい職場環境を作り出していくことには自信があります。

以上