**職　務　経　歴　書　（サンプル）**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　2017年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

* **職務要約**

大学卒業後、株式会社 △△△企画に入社し、ネット広告の営業として新規での顧客開拓に従事してまいりました。お客様の課題解決を追求し、信頼いただいたお客様から新たなお客様をご紹介いただく営業活動に取り組んでいます。

**※これまでに培われたご経験の要訳を、2～5行程度でご記入ください。**

**企業担当者の目に最初に触れる部分になりますので、アピールをしたい経験を中心にまとめてください。**

* **職務経歴**

**株式会社 △△△企画**（20XX年X月～現在）

　事業内容：インターネット広告代理店

　資本金：○百万円　売上高：○○百万円（20XX年X月期）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20XX年X月～20XX年X月 | 東京本社 第二営業部 |
| 20XX年4月 ～ 20XX年X月**※社会人としての基礎スキルをきちんと備えていることが伝わるよう、入社時の研修でどのようなことを学んだか、最初にあげておきましょう。****※あなたが「仕事のどのような点に注力したかや、仕事をする上で心がけていたこと」が、読み手に伝わるようにまとめましょう。****第二新卒募集の場合、募集企業は必ずしも「前職で実績を出したか」にこだわるわけではありません。が、「自分の仕事に、責任を持って力を尽くしたか」など、仕事の取組姿勢は着目します。**入社研修（マナー、名刺交換、電話応対、報連相、Excel、Powerpoinトなど）20XX年X月 ～ 現在BtoC企業へのネット広告活用コンサルティング●営業スタイル：既存顧客○%、新規開拓○％●提案内容：インターネット広告全般（バナー・アフィリエイトなど）●担当顧客：関東圏における洋菓子店、飲食店、中古車販売会社など（現在約50社を担当）●実績：20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）●セールスポイント：一昨年に現職に入社してから、一貫して新規顧客の開拓に注力しています。担当しているお客様の課題解決に全力で取り組むことで信頼を得て、新規のお客様を紹介いただくことを心がけています。最終的には成果に繋がらなかったものの「そこまで考えてくれたのなら」と提案姿勢を評価いただき、お客様をご紹介いただいたこともあります。結果として、今年度は半年間で24社のご紹介をいただき、そのうち17社からお取引いただくことに成功しています。 |

* **資格・スキル**

Excel（顧客リスト作成、グラフ作成、ピボットテーブル）

**※自己PRでは意欲をアピールしたいところですが、「精一杯がんばります」くらいのアピールは誰もがしますので、採用担当者の印象に残りません。**

**「自分の強み・得意なこと」「今後はどのような仕事に取り組みたいか」「そのために、どんな努力をしているか」などを、具体的にアピールなさってみてください。**

Powerpoint（スライド作成、提案資料作成）

TOEICスコア：720（○○○○年○○月）

普通自動車免許（○○○○年○○月）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

現在、大学時代に続けていた英語の勉強に、再度取り組んでいます。次の仕事では海外に関連する仕事に取り組んで、少しでも早く仕事を覚えたいからです。

現在の仕事にもやりがいを感じていますが、広告代理店という性質上、どうしても日頃取り扱う商品や、おつきあいさせていただくお客様が限られます。

常に世界の動きの中に身をおき、世界と競争していけるだけの見識を積むために、海外営業など、海外との接点が多い仕事で経験を積んでいきたいと考えています。

一日も早く利益に貢献できるよう、人一倍努力を惜しまず取り組みます。

周りの方に教えを請うこともあろうかと思いますが、その際にはぜひ厳しくご指導をいただければと思います。

以上