職務経歴書について

今、求められている職務経歴書

～ 未来と「私のできること」を明確にした職務経歴書 ～

職務経歴書は企業が採用を検討するための重要な資料です。あなたがどれだけの能力・資質を持ち、どれだけ貢献してくれるかを具体的に判断する資料です。

従来の職務経歴書は、形式的に過去の職歴を羅列したものが多いように思われます。しかし、それだけでは不十分です。

今、求められている職務経歴書

今求められている職務経歴書とは、過去の経験と実績から将来への意欲と仕事力を具体化したものでなければなりません。

即戦力が求められている時代だからこそ、「今までこんな経験をしてきたので、入社した場合このような能力を発揮できます」という具体的な内容、つまり、私のできること（何ができるのか、過去の実績がどう活かせるのか）を明確にした職務経歴書が必要なのです。

過去ー現在ー未来をトータルに語る職務経歴書が求められています。

このような職務経歴書なら他の応募者との違いを出せますし、応募企業に向けた強烈なメッセージとなるはずです。

「私のできること」とは

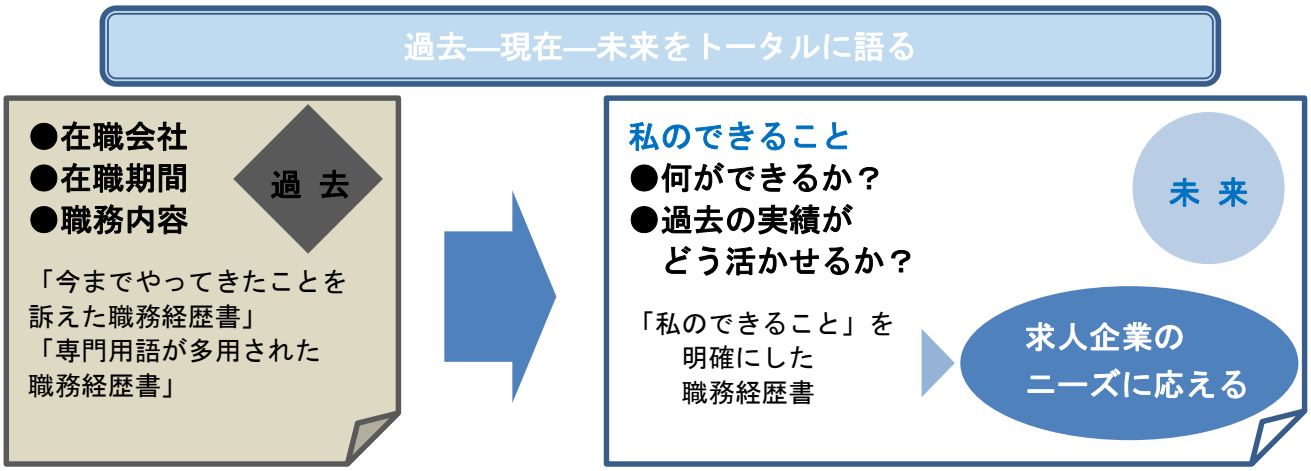
私のできることを明確化することは、自分のキャリア（今までの職務を通して身につけた技術・知識・ノウハウ・経験・資格・人脈など）を確認することであり、誰にでもすばらしいキャリアがあります。

キャリアとは長い螺旋階段を登るようなものだといい、その長い階段を登る途中で経験したことは、必ずほかの業務でも応用できるキャリアとなっているのです。

具体的には以下のようなキャリアがあります。

- 技術……SE、プログラマー、POP デザイン、フライス盤や NC 旋盤
- 知識……資産運用や財産管理のコンサルティング、月次決算
- ノウハウ…情報収集ノウハウ、新店舗立ち上げノウハウ
- 資格……宅建取引主任者、ソフトウエア開発技術者、フォークリフト
- 人脈……新規開拓の人的ネットワーク

そのキャリアを使って、何ができるのか、どう活かすのかを明確にするものが、今求められている職務経歴書なのです。



書き出し時の留意点

過去から未来に繋がらないと感じたら、もう一度キャリアの棚卸の作業に戻ってください

職務経歴書の書き方　サンプル　＜一般＞

●異業種への転職

職務経歴書

氏　　名：栃木　元気(00 歳)
生年月日：昭和××年××月××日
現 住 所：栃木県宇都宮市〇丁目〇番地〇号
自宅電話：028-000-0000
携帯電話：090-0000-0000
E-mail　：genkitochigi@……ne.jp

職　　種

コンサルティング営業

志望動機

私の前職は貴社にとっては全くの異業種です。当然のことながら専門知識を持ち合わせておりません。しかし、私の信条としている「アフターフォロー営業でリピーターを囲い込む」という営業姿勢は業種・業界に関係なく発揮できるものと信じています。

また、支店長表彰の受賞や年内売上同期 2 位という私の新規顧客開拓営業で培ってきた実績、更に資産運用や財産管理等のコンサルティングノウハウは必ずや貴社の求めるコンサルティング営業にお役に立てると確信し応募致しました。

つきましては、面接の機会を賜りたく何卒宜しくお願い申し上げます。

略　　歴

株式会社〇〇証券会社に入社以来、新規顧客の開拓営業と顧客への資産運用・財産運用等のコンサルティング業務を担当して参りました。

新規顧客の開拓営業では、20 件/日以上の飛び込み訪問も経験し、その中から顧客に情報収集ノウハウや人的ネットワークを構築して参りました。

コンサルティング業務では、顧客対応だけでなく、社内における講師や新人教育も担当しております。

現在、ファイナンシャルプランナーの資格取得のための通信教育を受講し、更なるスキルアップをめざしています。

職　　歴

会社・部署・在籍期間	職務内容及び実績・成果	職務を通して身につけた技術・知識・資格
平成○○年○月 株式会社○○証券会社 入社 （ 通算 8 年 ）		
平成○○年○月	新人研修 ・証券業務の知識とビジネスマナーを学ぶ。	◆新人社員や部下に対して、金融知識、ビジネスマナー全般における指導ができる。
平成○○年○月 ○○支店営業部 第 3 課　配属	新規顧客の開拓業務を担当 ・中小企業を対象に、1 日 20 件以上の飛び込み訪問を実施。 ・見込み客アプローチとして専門情報記事を工夫し、フォロー訪問を行う	◆電話による営業や情報収集ノウハウを持っている。 ◆新規開拓の為の個人ネットワークがある。
平成○○年○月	年間売上高発表で、同期 2 位(15 名中)の成績をあげる ＊顧客開拓件数：20 件 ＊商品売上高：○○○○○万円	◆顧客への親身な対応を信条とし、アフターフォロー営業でリピーターを囲い込むことができる。
平成○○年○月 平成○○年○月	営業目標を達成、支店長賞を受賞 資産運用、財産管理の特別研修会受講	◆最新の金融や税制に関する知識で顧客への資産運用や財産管理のコンサルティングができる。
平成○○年○月	顧客のコンサルティング業務を担当 ・担当顧客の財産管理勉強会を実施・運営、同時に講師を担当。	◆財産管理に関する社内講師ができる。
平成○○年○月 ○○支店営業部 第 3 課係長就任	新規開拓、コンサルティング業務に加え、新人社員の教育・部下の指導 現在に至る	

資格/免許

資格・免許	取得年月
普通自動車免許 1 種	平成○○年○月　取得
現在、ファイナンシャルプランナー資格取得に向け、通信教育を受講中	来年試験を受験予定

以　上

職務経歴書の書き方　サンプル　＜ブランクがある人＞

職務経歴書

氏　　名　：栃木　歌子(00 歳)
生年月日　：平成〇〇年〇〇月〇〇日
現 住 所　：栃木県宇都宮市〇丁目〇番地〇号
自宅電話　：028-000-0000
携帯電話　：090-0000-0000
E-mail　　：utakotochigi@…….ne.jp
最終学歴　：〇〇美術大学　造形学科卒業

職　　種

一般事務（企画職補佐）

志望動機

1．貴社の斬新な商品企画に共感しました。特に〇〇〇博物館での企画や造形物には他社にはない新しい発想があり、子ども達からお年寄りまで広く理解してもらえるための工夫に感心しました。
2．今まで学習してきたデザインの知識や仕事を通じて得られた経験が、貴社の企画業務に活かせると考えています。

これまで就いた仕事

■平成〇〇年〇月　居酒屋〇〇　新橋店にてアルバイトとして勤務
【勤 務 先 概 要】　席数 60　　従業員 15 人　　平均来店者数 1 日当たり約 400 人
【勤　務　形　態】　ホールスタッフとして週 5 日勤務
【業　務　内　容】　接客、調理補助、集客のためのチラシ作成・配布
【工夫したこと】
・「おすすめメニュー」を毎日手書きで作成するように提案しました。料理ポイントと一緒に旬の素材のイラストなど自分の得意な分野を活かすことで、「おすすめメニュー」の売上が前年比 120%の伸びを記録。また、夏の生ビール「夏祭り」を企画し、店の入り口に夏らしいオブジェを制作、商店街の注目を浴びました。　→　お客様の興味をひくためのポイントを学ぶことができました。
・忘年会、新年会、夏祭りの時期には手書きのチラシとサービス券を持って近隣オフィスを訪問し、宴会予約を全部で 27 件取ることが出来ました。　→　交渉力を身につけることができました。
・忙しいときでも笑顔を忘れずに、常にお客様の気持ちになって対応してきました。突然の雨で帰りに困っているお客様には、置き傘を貸したことで、そのお客様が常連となったこともありました。→　マニュアルだけではなく、相手を考える大切さを学びました。

■平成〇〇年〇月　1 年で退職　その後、彫刻家としての活動を開始。

正社員になりたいと思った理由

1．3 年間彫刻家として活動しましたが、活動に限界を感じ、今後は多くの人に受け入れられる“もの創り”に関係した仕事に就きたいと思っています。
2．アルバイトであっても、スタッフやお客様から信頼が得られるよう、正確な仕事に努めてきました。正社員という立場をいただけましたら、より一層組織の一員としての自覚を持ち、取引先と末永い信頼関係を築いていきたいと思います。

自己 PR

私は人から相談を受けることが多くあります。それは、私が“聞き上手”だからだと自負しております。人の話をまず良く聞く、そして相手が私に何を言って欲しいのか、それとも話を聞いて欲しいだけなのかを感じ取るようにしています。

以　上

職務経歴書の書き方　サンプル　＜女性復職希望の人＞

職 務 経 歴 書

氏　　名　：栃木　はな子(00 歳)
現 住 所　：栃木県○○市○丁目○番地
携帯電話　：090-0000-0000

希　望　職　種

営業事務スタッフ

職　　歴

会社・部署・在籍期間	職務内容及び実績・成果	職務を通して身につけたこと
平成○○年○月 ○○企画株式会社 一般事務として勤務 （ 通算６年 ） 平成○○年○月 平成○○年○月 長男出産・育児の為 退職	・売上管理全般 ・商品の在庫・発注管理 ・請求書発行 ・顧客リスト作成 ・ＤＭ発送 ・社内・社外向け　書類作成 ・来客対応 ・電話対応	◆数値を扱う際は、入力・転記ミス等がないよう、細心の確認を徹底した。数値データ処理の効率化を考え、エクセルのデータベースを勉強、活用し処理速度や精度向上に努めた。 ◆書類に関しては、「正確に、早く、的確に」を意識して、作成した。始めは要領がつかめず、何度も作り直したが、コツをつかむと、上司からの簡単な口頭指示で、書類を作成することができるようになった。「○○さんがいるととても助かる」と言われ、より仕事にやりがいを感じた。 ◆相手の立場に立って、自分が何をすべきかを考え行動するよう心掛けた。お客様のクレーム電話にも、問題点を把握し、今、お客様はどうしてほしいのかという対応ができるようになった。

自己 PR

前職での売上向上を目指しての営業サポートの仕事には、やりがいを感じておりました。上司や営業、お客様の立場に立って、積極的に業務を遂行していました。また。仕事の速さと正確さには、自信があります。育児中も仕事復帰を目指し、空き時間を利用し、パソコン(エクセル、パワーポイント)習得を継続中です。

貴社の営業事務の求人を拝見し、ぜひ、自分の事務能力を活かしたい思いでいっぱいになりました。

今後は経験を活かせる営業事務で、キャリアアップを目指しながら、お客様にも社員のみなさまにも信頼されるスタッフを目指して全力を尽くしたいと思います。

以　上