**職務経歴書**

20xx年x月x日

氏名

**（1）これまでの職務を要約してまとめる**

【職務要約】

営業・営業企画として●年間経験を積んだ後、事業企画として事業課題にかかわるデータ分析・課題設定から事業計画の立案、推進までの全般に●年間携わってまいりました。特に現職の5ヵ年計画の立案では、プランの策定から遂行まで、仮説検証型のビジネス手法によって業務改革目標の達成に成功しております。20xx年、課長に昇進してからは、社内で対応する全プロジェクトの統括と並行し、メンバー15名のマネジメントにも携わっております。

**（2）担当していた職務内容と合計年数を入れる**

**【職務経歴】**

**・事業企画に関する経験（●年●ヵ月）**

**・マネジメントに関する経験（●年●ヵ月）**

**・営業企画に関する経験（●年●ヵ月）**

**・営業に関する経験（●年●ヵ月）**

**（3）職務内容ごとに、主な担当業務やアピールしたい経験を伝える**

**【職務経歴詳細】**

**＜事業企画の設定に関する業務＞**

短期、中期目標の設定、および達成に向けた戦略の企画・立案

・事業企画の策定、売上・利益目標の設定

・事業部門（全国8支店、20営業所）への予算・目標配分

・組織体制の調整

・営業戦略立案、情報提供

**＜マネジメントに関する業務＞**

課長として、メンバー15名のマネジメント業務

・業務進捗に関するマネジメント（進捗率・達成率から進捗を管理、個別メンバーのサポート）

・メンバーの目標管理、評価基準の設定

・人材育成マネジメント（1on1の導入・実施。適性の判断と、適切なポジション・業務を検討）

**＜営業・営業企画に関する業務＞**

消費財・IT広告の提案営業

・流通・小売チェーンに向けた提案営業

・法人顧客に向けた提案営業

・webマーケティング

**（4）応募職種の職務と近い実績を伝える**

**＜事業計画の設定における主な実績＞**

・生産性向上プロジェクト（営業系）

業務効率改善ツールの導入提案により、1年間で30％のコスト削減を達成

・既存事業の見直しプロジェクト（業務システムの見直し、改善）

　インターネット販売事業において提案プランと受注方法の見直しを検討

業務フローの安定化および新たな業務ツールの導入、オペレーション構築で、1年間で30％のコスト削減を達成

・5ヵ年計画プロジェクトの立案に向けた、経営ボードの運営/長期経営計画の立案

資本政策（株主間の利害相反を緩和するための、ベストポジション戦略策定）の実施

**（5）応募職種に活かせる知識、経験を入れる**

**【活かせる経験・知識・技術】**

・事業企画業務全般

（データ分析による、仮説検証～事業計画～実行計画立案～プロジェクト企画、推進）

・メンバーおよび業務マネジメント、プロジェクトマネジメント、人材育成マネジメント

・プレゼンテーションスキル

・マーケティングスキル

・PCスキル（Word、Excel、PowerPoint、Access）

**（6）保有資格などがあれば入れる**

**【保有資格】**

・TOEIC 800点（20xx年xx月）

**（7）自己PRでキャリアの一貫性を明確にし、転職理由や志望動機にも軽く触れる**

**【自己PR】**

3社での有形・無形商材の法人営業経験と営業企画の経験を積み、企画・マーケティングスキルや分析能力を組織全体の事業企画にて活かしたいと考え、現職の事業企画部門に入社しております。

20xx年xx月、株式会社●●●●に入社し、事業企画部門に参画しました。短・中期から長期までの全ての事業計画において、主にデータ分析による実行計画の立案から推進まで計画全般に携わってまいりました。外部コンサルティング会社と連携して実施したプロジェクトでは、大幅な業務効率化・コスト削減（現状から約30％削減）・新手法の構築を実現することができました。また、内部管理制度の見直しを徹底し、企業独自の問題点の発見および課題解決にも貢献してきました。

20xx年xx月以降、課長に昇進してからは、メンバーのマネジメントやプロジェクトの全体統括を任されるほか、5ヵ年計画の見直し、並びに新5ヵ年計画の立案、事業部長会での目標設定・営業戦略の設定にも従事し、積極的に経営の改善に取り組んできました。

これまで培ってきたスキル・経験を活かし、●●業界のみならず、●●業界にも挑戦したいと考えております。●●業界にて新規事業を展開されている貴社にて、事業計画の策定・推進に携わり、貢献してまいりたいと考えております。

**（8）最後に、経験してきた企業を年代別に並べ、事業規模などや在籍期間、在籍中の職位を書く**
**【職務経歴】**

**株式会社●●●●（20xx年x月～20xx年x月）**

【事業内容】消費財製造販売事業（□□□上場）

【資本金】□□□万円　【売上高】□□□円（20xx年度）　【従業員数】□□□名

・20xx年x月～20xx年x月　営業本部　第1グループ

約●年間、消費財の法人向け営業を経験。無形商材の営業職に挑戦したいと考え、2社目に転職。

**株式会社●●●●（20xx年x月～20xx年x月）**

【事業内容】IT広告代理店事業

【資本金】□□□万円　【売上高】□□□円（20xx年度）　【従業員数】□□□名

・20xx年x月～20xx年x月　営業部

・20xx年x月～20xx年x月 営業本部企画課

IT広告の法人案営業を約●年間経験。営業企画の業務にも関わる中、個客ごとの企画提案より、より大規模な企画に携わりたいと考え、営業企画職として3社目に転職。

**株式会社●●●●（20xx年x月～20xx年x月）**

【事業内容】IT広告代理店事業（□□□上場）

【資本金】□□□万円　【売上高】□□□円（20xx年度）　【従業員数】□□□名

・20xx年x月～20xx年x月 経営本部　営業企画室　主任

営業企画を約●年間経験。企画・マーケティングスキルや分析能力を、組織全体の経営企画に活かしたいと考え、4社目に転職。

**株式会社●●●●（20xx年x月～20xx年x月）**

【事業内容】クラウドシステム販売事業

【資本金】□□□万円　【売上高】□□□円（20xx年度）　【従業員数】□□□名

・20xx年x月～20xx年x月 経営統括部事業企画課　主任

・20xx年x月～現在 　　　 経営統括部事業企画課・課長

以上