

# BEYOND AGE流 職務経歴書の作成ポイント

# 職務経歴書サンプル (別途添付)

## 職務経歴書

2024年●月●日  
名無し 様  
Nanashi.gonbei@gmail.com  
080-0000-0000

### 【職歴要約】

30年以上にわたり、営業職として多岐にわたる業務で活躍してきました。主に法人営業に従事し、新規開拓や顧客フォローアップを担当。マネジメント経験も豊富で、チームの売上向上と若手育成に貢献しています。営業目標の達成に加え、顧客との強い信頼関係を構築し、継続的な取引を実現してきました。

### 【職務経歴】

株式会社ABCソフトウェア 事業内容：ソフトウェア販売  
設立：1995年 資本金：5億円 売上高：30円 従業員数：120名

期間	業務内容
2020年4月～2024年8月現在	営業チームの育成・教育を担当し、計50名以上の新入社員および中堅社員に対して、営業スキル向上プログラムを実施。3ヶ月ごとに行われるトレーニングにより、営業手法や交渉術の実践的な指導を行い、研修後の売上が平均20%向上。チーム全体のパフォーマンス評価において、トレーニング前と比べて生産性が15%改善。また、教育プログラム導入後、顧客満足度調査の結果が前年同期比で25%上昇し、全体売上も年間10%増加。 <b>主な実績：</b> 1年間で新規取引先10社との契約を実現し、売上1億円増加。 チーム全体の売上目標を120%達成し、部門内で最優秀チーム賞を受賞。
2010年4月～2020年3月	マーケティング戦略の立案から実行までを担当し、特に広告による新規顧客開拓に注力。大手クライアントとの長期契約を獲得し、年間売上目標を110%達成。 <b>主な実績：</b> 主要顧客5社との年間契約を実現し、売上2億円規模のプロジェクトを成功に導いた。 リピート契約率80%以上を維持し、顧客満足度調査で90%の評価を獲得。

1996年4月～2017年3月

主に法人向け営業を担当し、既存顧客との関係強化および新規顧客開拓を通じて、売上目標を120%達成。また、営業チームのリーダーとして、チームの成績向上に貢献。クロスセルやアップセル戦略を活用し、顧客のニーズに応じた提案を実施。

### 主な実績：

3年間で新規顧客20社を獲得し、年間売上5億円を達成。  
チーム全体の売上向上を実現し、部門内で成績向上に大きく貢献。

### 【資格・特技】

TOEIC795点

### 【活かせる経験・知識・技術等】

- Excel: データ集計、表計算、グラフ作成
- PowerPoint: プレゼンテーション資料作成
- Word: 書類作成、編集

### 【自己PR】

30年以上の営業経験を活かし、特に新規顧客開拓において優れた成果を上げてきました。営業チームのリーダーとして、チーム全体の業績向上にも貢献し、若手の育成にも力を入れてきました。貴社においても、これまでの経験とスキルを活かし、さらなる成長に貢献したいと考えています。

以上

## 職務経歴書の構成要素

### パート1(赤色箇所)

- 本人情報
- 職務要約

### パート2(青色箇所)

- 職務経歴

### パート3(黄色箇所)

- 資格
- 経験、知識
- 自己PR

## 職務経歴書 **パート1**の構成要素

### 職務経歴書

2024年●月●日

名無 権平

Nanashi.gonbei@gmail.com

080-0000-0000

#### 【職歴要約】

30年以上にわたり、営業職として多岐にわたる業種で活躍してきました。主に法人営業に従事し、新規開拓や顧客フォローアップを担当。マネジメント経験も豊富で、チームの売上向上と若手育成に貢献しています。営業目標の達成に加え、顧客との強い信頼関係を構築し、継続的な取引を実現してきました。

### 記入項目

- 日付
- 氏名
- メールアドレス
- 電話番号
- 職歴要約

## 職務経歴書 **パート1**のポイント

### 職務経歴書

2024年●月●日

名無 権平

Nanashi.gonbei@gmail.com

080-0000-0000

#### 【職歴要約】

30年以上にわたり、営業職として多岐にわたる業種で活躍してきました。主に法人営業に従事し、新規開拓や顧客フォローアップを担当。マネジメント経験も豊富で、チームの売上向上と若手育成に貢献しています。営業目標の達成に加え、顧客との強い信頼関係を構築し、継続的な取引を実現してきました。

### ポイント1

職務経歴書における連絡先情報の記載は、一般的には記載しない傾向にありますが、連絡手段を明記することで、採用担当者が連絡先を探す手間を省くことができます。結果として好印象を与える可能性が高まるでしょう。またメールアドレスはビジネスに使えるようにプライベートに関する単語(ご家族やペット、趣味など)はなるべく含めないようにしましょう。

### ポイント2

職務経歴書は直近10年以内のキャリアに焦点を当てて、まとめましょう。例えば、キャリアが30年のうち最初の10年は経理、残り20年営業の場合、営業に焦点を当てて、経歴をまとめるのがポイントです。

## 職務経歴書 **パート2**の構成要素

### 【職務経歴】

株式会社ABCソフトウェア 事業内容：ソフトウェア販売

設立：1995年 資本金：5億円 売上高：30円 従業員数：120名

期間	業務内容
2020年4月～2024年8月現在	<p>営業チームの育成・教育を担当し、計50名以上の新入社員および中堅社員に対して、営業スキル向上プログラムを実施。3ヶ月ごとに行われるトレーニングにより、営業手法や交渉術の実践的な指導を行い、研修後の売上が平均20%向上。チーム全体のパフォーマンス評価において、トレーニング前と比べて生産性が15%改善。また、教育プログラム導入後、顧客満足度調査の結果が前年同期比で25%上昇し、全体売上高も年間10%増加。</p> <p><b>主な実績：</b> 1年間で新規取引先10社との契約を実現し、売上1億円増加。 チーム全体の売上目標を120%達成し、部門内で最優秀チーム賞を受賞。</p>
2010年4月～2020年3月	<p>マーケティング戦略の立案から実行までを担当し、特に広告による新規顧客開拓に注力。大手クライアントとの長期契約を獲得し、年間売上目標を110%達成。</p> <p><b>主な実績：</b></p>

### 記入項目

- 会社名
- 事業内容
- 設立日
- 資本金
- 売上高
- 従業員
- 期間
- 業務内容
- 主な実績

## 職務経歴書パート2のポイント

### 【職務経歴】

株式会社ABCソフトウェア 事業内容：ソフトウェア販売

設立：1995年 資本金：5億円 売上高：30円 従業員数：120名

期間	業務内容
2020年4月～2024年8月現在	<p>営業チームの育成・教育を担当し、計50名以上の新入社員および中堅社員に対して、営業スキル向上プログラムを実施。3ヶ月ごとに行われるトレーニングにより、営業手法や交渉術の実践的な指導を行い、研修後の売上が平均20%向上。チーム全体のパフォーマンス評価において、トレーニング前と比べて生産性が15%改善。また、教育プログラム導入後、顧客満足度調査の結果が前年同期比で25%上昇し、全体売上高も年間10%増加。</p> <p><b>主な実績：</b> 1年間で新規取引先10社との契約を実現し、売上1億円増加。 チーム全体の売上目標を120%達成し、部門内で最優秀チーム賞を受賞。</p>
2010年4月～2020年3月	<p>マーケティング戦略の立案から実行までを担当し、特に広告による新規顧客開拓に注力。大手クライアントとの長期契約を獲得し、年間売上目標を110%達成。</p> <p><b>主な実績：</b></p>

### ポイント1

50代以降のキャリアは長く、数十年前のスキルや経験は古くなっていると捉えられることも多いため、直近のキャリアから記載するのがポイントです。

### ポイント2

業務内容は定量的に表現することが重要です。売上以外にも例えば、「何名をマネジメントしたのか」など、なるべく数字で表現するようにしましょう。

## 職務経歴書 **パート3**の構成要素

### 【資格・特技】

TOEIC795点

### 【活かせる経験・知識・技術等】

- Excel: データ集計、表計算、グラフ作成
- PowerPoint: プレゼンテーション資料作成
- Word: 書類作成、編集

### 【自己PR】

30年以上の営業経験を活かし、特に新規顧客開拓において優れた成果を上げてきました。営業チームのリーダーとして、チーム全体の業績向上にも貢献し、若手の育成に力を入れてきました。貴社においても、これまでの経験とスキルを活かし、さらなる成長に貢献したいと考えています。

以上

## 記入項目

- 資格、特技
- 活かせる経験、知識
- 自己PR

## 職務経歴書 **パート3**のポイント

### 【資格・特技】

TOEIC795点

### 【活かせる経験・知識・技術等】

- Excel: データ集計、表計算、グラフ作成
- PowerPoint: プレゼンテーション資料作成
- Word: 書類作成、編集

### 【自己PR】

30年以上の営業経験を活かし、特に新規顧客開拓において優れた成果を上げてきました。営業チームのリーダーとして、チーム全体の業績向上にも貢献し、若手の育成に力を入れてきました。貴社においても、これまでの経験とスキルを活かし、さらなる成長に貢献したいと考えています。

以上

### ポイント1

資格、特技の欄には、外回りの業種では普通自動車免許を記載しましょう。それ以外の職種では、自動車免許のみの記載は避けた方が良いでしょう。またTOEICスコアは700点以上でない限り、記載を控えることをお勧めします。

### ポイント2

自己PRの欄は、同じ文章を使い回すのではなく、企業によってPR文章を作成するようにしましょう。企業から求められているスキルや経験を把握し、それに合わせて編集するように意識しましょう。

職務経歴書の添削をご希望の方は、  
BEYOND AGEまでご連絡ください！  
シニアの転職に専門性を持つ  
社員が対応します。

## お問い合わせ先

電話

070-8427-5369

Email

sales\_support@beyond-age.jp

ホームページ

<https://beyond-age.net>