

...営業・販売関連職種...

営業・販売職種といっても業種や取り扱う対象は数多い。転職を機に同じ営業職でも今までの職歴とは全く違ったジャンルの仕事ということも考えられる。採用側は即戦力となる人材を求めているので、自分のキャリアや経験をいかに活かせるかということを前提に考えた制作を心掛けよう。

営業職種の職務経歴書において重要なのは、具体的な実績と、実績を残すためにどのような工夫をして仕事に取り組んできたかということです。

point

企業が求める基本的な要件

- (1) 何を ... 商品
- (2) どこに ... 主な顧客・取引先、具体的な社名や業態等、担当エリア
- (3) どういう手法で ... 新規顧客開拓、既存顧客に対するサポート、ルート等
- (4) どれだけ販売してきたか ... 営業実績、表彰等

アピールできるポイント

- (A) 企画内容 ... 今までの営業活動でいかに工夫して行ってきたか
- (B) マーケティング戦略 ... 具体的な営業戦略・および実績
- (C) 即戦力のアピール ... PCのスキル (EXCEL・WORDなど)
英語力のアピール (TOEIC・英検等)
その他資格等
- (D) 実績・経験等 ... マネジメントの能力
部下や後輩への指導の経験
役職・社内での立場

今までの勤務経験、携わってきた業界の背景、取り扱ってきた商品やサービス、業務成績や実績などを具体的に記載し、自分を積極的にアピールして職務経歴書を制作する。特に異業種・異業界に転職することも考えられるので、その企業や人事担当者に内容が理解しやすいように
