**職務経歴書**

**●●●●**

　　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

　　E-mail XXXXXXX@zzz.com

**【要　約】**

　これまでの主な経験の要約と今後に活かせるスキル、経験を最大限に活かし再就職先においても貢献していく意欲があることを簡潔におまとめください。以下例です。

　これまで広告代理店において●年間、インターネットコンテンツ企画会社で●年間の実務及びマネジメント経験があります。その中で培ってきた私の強みは、以下の3点です。

|  |
| --- |
| 1. **法人顧客の新規開拓力と提案力**

広告代理店において●●●局の営業担当として、大手飲料メーカー、食品メーカーへの営業を行うとともに、メーカーから●●を受託している中小企業の新規開拓も並行して行った。「マーケットシェアアップへのソリューションの提案」と、「テレアポでの新規開拓」という異なる営業スタイルのどちらにも対応可能。1. **事業リスク察知能力と代替プラン立案スキル**

コンプライアンスマネージャーとして、新規分野への事業立ち上げ時のリスク検討の際は、単なる法律論ではなく、営業経験を活かして営業的な側面を熟知した上でのリーガルアドバイスを経営陣に行った。リスクがある場合には、常に実現可能な代替プランを考え、提案することを得意としている。1. **幅広い業務への柔軟な対応力**

「営業」「法務」「人事総務」「IR」など、様々な業務を経験。どのような環境、業務でも前向きに取り組み、柔軟に対応することができる。 |

**■職務詳細**

●●株式会社　（\*\*\*\*年\*\*月～\*\*\*\*年\*\*月　通算●●年）

事業内容： 総合広告代理店

|  |  |
| --- | --- |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | 【資本金】\*\*\*万円　　【売上高】 \*\*\*\*万円 （20\*\*年度実績）　【従業員数】 \*\*\*名【事業内容】○○○ ●●●●局 営業●部 ○○飲料担当（取扱額 \*\*\*億）・ 年間プロモーション戦略の構築・ 店頭販促プロモーションの企画・運営 |
|  | ＜主な業務と実績＞■ 対流通店頭販売施策構築・店頭ツールの作成、消費者行動の分析 主にコンビニエンス向けのPOP、スイング、ノベリティグッズを作成、女性マーケットを意識しキャラクターを起用、ライセンス交渉からパッケージデザインなど総合的にプロデュース。■ 消費者向けキャンペーンのプランニング、企画・運営 「○○コーヒー必ずあたるキャンペーン」を実施 商品点数を3段階（3千円・5千円・1万円／購入ごと）6アイテム用意し、オリジナリティを出すことによってまとめ買いを誘い販売計画を予定より早くクリア |

●●株式会社　（\*\*\*\*年\*\*月～\*\*\*\*年\*\*月　通算●●年）

事業内容： インターネット接続サービスの運営（東証一部上場）

|  |  |
| --- | --- |
| ●●●●年●月～●●●●年●●月（●年●ヶ月） | 法務部にて、主に契約書の作成、チェック業務に従事。20●●年●月、インターネットコンテンツの企画運営を行う子会社がJASDAQ上場準備を行うにあたり、同社へ出向。法務部門を立ち上げ、マネージャー（部下3名）として下記業務を遂行。**◇新規事業企画と契約書の作成**インターネットを利用したサービスは前例があまりないビジネスモデルが多く、「契約書実例集」のようなものは役に立たない。また、ネット関連の法律が整備しておらず判例も少ない中、事業リスクもゼロから検討する必要がある。そのため、営業部門と一緒にビジネスモデル検討段階から深く関わり、最終的に契約書を作成。また、大きな事業リスクがあり事業中止を進言する場合は、代替プランを立案し経営陣に提案するという作業を常時行う。 |

**<<活かせる経験・知識・技術>>**

**・**●●分野マーケット分析、販促企画・運営・実行、予実管理、顧客ターゲティング

**・**上場企業における法務、人事、上場準備、IRと幅広く管理部門の経験

**<<自己PR>>**

※以下、あくまで事例です。他の項目でも問題ありません。ご自身の職種に合わせて作成してください。

※長文で記載せず、下記例のように、いくつかの項目別に記入すると効果的です。

【例　営業としての強み】　※ご自身の職種に合わせて、作成してください。

**・**例　新規開拓力

* 具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**・**例　徹底した顧客データ管理による的確な提案力

* 具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**・**例　顧客との信頼関係構築に向け意識していた点

※顧客との長期的な関係の維持、及び他社との差別化において工夫していた点など

以上