

# 職務経歴書サンプルについて

八洲学園大学  
キャリアコーディネート室

## 【1】職務経歴書とは

皆さんの経験と実績を明らかにし、知識の豊富さとスキルや問題解決能力の高さをアピールするものです。中途採用では「これまでの経験・知識」等を基にした採用となるため、最も重要な提出物といえます。

## 【2】本サンプルの使い方について

職務経歴書の書き方には、大きく3つのタイプがあります。

### (1) 年代式職歴記述

初めての仕事から現在まで、年代を追って書く方式です。職務経験や役職が積みあがる経緯が年代順で分かります。職歴が短い人や転職歴が少ない中で現在の能力を獲得した人にとっては適した書き方です。(次ページに書き方例あり)

### (2) 逆年代式職歴記述

現在から過去にさかのぼって記述する方式です。最近の職務経験や能力を強調することに適しています(欧米ではこの書き方が一般的です)。

中途採用の場合、企業は即戦力を求めている場合が多いため現在の能力を強調できます。

### (3) 職能別(専門別)職歴記述

時系列にこだわることなく、経験と業績を強調した書き方で、転職歴の多い人や専門性の高い職歴を持った人に適しています。設定した目標職務に焦点を当てた記述ができ「何ができるのか、何をしたいのか」が鮮明に表せるのが特徴です。

## 【3】書き方におけるポイント

誰が読んでも「この人はこんなことをしてきたのか」とわかるように、以下に気を付けて書きましょう。

- ・書くときは抽象的な表現・言葉を使わない(数値で示せるものは数値で示すこと)
- ・専門用語はできるだけ使わない(使う場合は説明をすること)
- ・できるだけ文章は短く書く
- ・相手がもっと読んでみたい、この人に会ってみたいと思わせる内容にする

## 職務経歴書

やしま たろう  
八洲 太郎

〒220-0021 神奈川県横浜市西区桜木町 7-42

TEL: 080-×××-×××

e-mail: [u-info@yashima.ac.jp](mailto:u-info@yashima.ac.jp)

## &lt;職歴の要約&gt;

八洲学園大学卒業後、株式会社九洲へ入社。以後、同社 営業部にて3年間の新規開拓営業を担当。お客様より明るい笑顔と心のこもった対応だと高い評価を受けた。入社3年目から後輩指導を行い、自らの営業手法を模範として示し、部内の営業成績を前年比120%に向上させた。新規開拓営業では「お客様が何に困っているのか」を言葉や態度など得られる情報から貪欲に収集し、営業成績では見ることのできない高い満足度を得ている。

## &lt;セールスポイント&gt;

- ①現状に満足せず、もっとお客様に喜んでもらおうという向上心を持ち続けています。
- ②お客様が何に困っているのかを雑談から収集し、必ず自分なりの工夫をして提案します。
- ③課題や問題点を見つけたら、積極的に解決策を提案します。

## &lt;職務経歴&gt;

株式会社九洲

平成●●年4月 — 平成××年7月

第一営業部 新規営業課（平成●●年4月 — 平成▲▲年3月）

## 新規開拓営業

入社後前から希望していた新規営業課に配属。最初の3ヶ月は上司とともに新規営業先を訪問。その後、飛び込み営業や電話営業を通じて「どのようにすれば相手の懐に入ることができるか」を考えて動いた。入社2年目には月間売り上げで社内2位（●●件の新規顧客獲得）を達成した。入社3年目から、後輩指導を担当し自分の手法を共有した結果、前年度比120%の売り上げを達成した。

第二営業部 ルート営業課（平成▲▲年4月 — 平成××年7月）

## 既存顧客への営業

明るい笑顔と心のこもった対応を評価され、既存顧客の対応へ異動。すでに関係のあるお客様にどうしたらもっと喜んでもらえるかを意識して行動した。

## &lt;資格および受講歴&gt;

平成●●年8月 ××××資格取得

平成▲▲年3月 ××××講座修了

以上、相違ありません。