**職務経歴書**

キャリア式（見本）

202○年○月○日 現在

□□□□

**職務要約**

株式会社○○○に入社後、エリア営業部（渋谷地区担当）配属、その後大手クライアントを主要顧客とした特別クライアントグループのグループ長で50名のマネジメントを経験。その後、経営戦略グループ事業企画部マネージャーに就任し、経営陣のブレーンとして新規事業企画・推進、合弁会社設立からM&Aまで全社的経営戦略事項に携わる。株式会社◇◇◇へ転職、事業企画部長として業務改革、新規事業推進などの業務に従事。

**職歴**

■2019年8月～現在　株式会社◇◇◇

■2010年4月～2019年7月　株式会社○○○

**経験職務内容**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 職務概要 | 期間(経験年数) | 担当 |
| **事業企画関連**ビジネス系情報ポータルサイトを○○社と共同展開、潜在的キャリア志向者の為の新しい情報提供の場を構築（売上高　２億円/年）　　○○社と大学改革に伴う人材ソリューションメニューの開発（アウトソーシングメニュー）から実行まで | 2019年8月～　現在　 | いずれも事業発案から企画、実行、広告、マーケティングまでの事業責任者 |
| **業務改革関連**業務の洗い出しと適切な業務フローの構築を行い、標準化を図り社内への浸透を図る | 2010年4月～2011年10月※1年6か月 | プロジェクト責任者 |
| **広報業務関連**自ら立上げを提案。プレスリリース作成、メディア対応、webリリース配信 | 2011年10月～2012年2月※5か月 | 広報担当責任者 |
| **営業関連**　顧客開拓、フォロー、サービス提供から入金確認まで　　（売上高　5億/年） | 2010年4月～2015年8月※5年4か月 | 営業メンバーからマネージャーに昇格。プレイングマネジャーとして部下のマネジメントと共に（50名）、顧客トップへの営業も自ら実施 |
| **営業組織体制強化業務**　営業体制のアセスメント分析から個人へのヒアリング、ABC調査を経て、ソリューション営業部隊体制の構築 | 2015年9月～2018年3月※2年6か月 | プロジェクトマネジャーとして左記の業務の全般を管理　（メンバー3名） |
| **M&A関連**　大手系列○○会社のM&A情報ポータルサイト○○ナビのM&A○○社営業譲渡関連業務 | 2015年9月～　　2019年7月※3年10か月 | すべて主にビジネスデューデリジェンスを担当　 |

**資格**

TOEIC 830点

中小企業診断士

**スキル**

Excel、Word、Power Point

**自己PR**

社内外の関係者との折衝および調整が多くあり、客観的な根拠を持ち論理的なコミュニケーションを取ること、相手の立場を理解する姿勢の重要性を学び、心掛けてまいりました。営業の現場では営業戦略策定から実践、検証まで自身ならびに組織の売上を最大にできる営業マネジメントを行いました。

また、その経験を活かして全社的な業務改革、体制強化のプロジェクト責任者を担い、上場前後の組織力強化を実現してまいりました。今後も現場成果の増大や組織改革の経験を活かした業務に従事したく思っております。

以上