

ひとつの会社に長く勤めてきた人の記載例

経験した仕事の内容でまとめる書き方

●作成者 勤続永年さん(男性)のプロフィール

勤続さんは専門学校卒業後、チラシ、パンフレット、ポスターをはじめ各種印刷物の営業畑を中心に働いてきました。ここ1年間は会社の事情により希望退職者の再就職の世話もしました。一通り業務が終わったのをキッカケに早期退職を選択、50歳にして初めての転職となります。




勤続永年さんが応募する事業所

- 事業内容／印刷業 ●職種／営業 ●雇用形態／正社員
- 仕事の内容／印刷営業 ●学歴／高卒以上 ●必要な経験等／印刷会社での営業経験
- 必要な免許資格／普通自動車免許

職務経歴書

平成〇〇年〇〇月〇〇日

勤続永年 

1 希望職種 営業

2 志望動機

専門学校を卒業後30年間、印刷会社の営業の第一線で仕事をしてきました。最後の1年間は営業部門の責任者として業績回復のため陣頭指揮にあたる一方、昨今の経済情勢によるコスト競争の激化から、事業縮小のための希望退職の募集が行われたことにより退職する部下の再就職の世話などもしてきました。ひと区切りしたことから自らも希望退職に応じ退職いたしました。

自分が再就職するにあたっては、現役プレーヤーの一印刷営業職として働きたいと考えております。これまでも、管理職としての役割も果たしながら、第一線の営業現場に立つことに重きを置いてきました。即戦力として採用されることを希望し応募いたします。

3 職務経歴

会社名／株式会社◇◇印刷 業種／印刷業 所在地／東京都文京区 従業員／160名
入社／昭和□□年□月 退社／平成〇〇年〇月

事業	印刷部門	社員(2年)	印刷工場のオフ印刷機の操作
営業	営業一課	社員(7年)	名刺、チラシ、ポスターなどの印刷物の営業
		主任(5年)	スーパーマーケットの営業を担当 折り込みチラシの印刷
	営業二課	係長(9年)	化粧品会社の営業を担当 ポスター、パンフレット、チラシ等の印刷 係員8人の指導育成
		課長(7年)	引き続き化粧品会社の印刷物営業を担当 課員20人の指導育成

【職務以外の経験や実績】

- ・企画提案力を高めるためカラーコーディネーター1級を取得(平成△△年)
- ・希望退職に応募した部下の再就職支援(協力企業等への採用依頼、推薦書の作成等)

4 自己PR

営業職として自分は社会的な方ではありません。どちらかというと聞き役に回る方が多いですが、そのことが営業の仕事をするうえでは自分の武器になったと思います。顧客のニーズをまじめに受け止め、考えたうえでいろいろな提案をすることを地道に続けてきました。

特に時間に追われるスーパーマーケットのチラシ印刷を経験し、精神的に大変強くなったと思っております。また、色に厳しい化粧品会社の印刷物を担当したときには、紙とインキの最良の組み合わせを提案し、お客様に喜ばれてまいりました。

最後の1年間は希望退職に応募した若手社員のうち3人の再就職の世話をしたが、無理なお願いをしているにも関わらず、ほとんどの会社で快く話を聞いてもらえました。多くの方が自分を信頼してくれていたことをあらためて感じる事ができました。

これからも、即戦力として営業現場の第一線で実績を積み上げていく一方で、自分を育ててくれた印刷業界への恩返しの意味も含めて、若い人に伝えられることは積極的に伝えていきたいと思っております。

過去の経験と対比させることで、新たな気持ちで再出発したいという思いを伝えています。

ここでは、社内で着実にキャリアを積んだことをアピールするため、経験した仕事でまとめた古い経験から順番に記載しています。

自主的に取得した資格を記載することで、仕事への積極的な姿勢をアピールしています。

自分の営業スタイル、実績を書くことで、営業能力が高いことをアピールしています。

営業の即戦力ということだけでなく、ベテランに求められる責任感、指導力についてもアピールを忘れていません。