

公開！これがきちんと伝わる職務経歴書の作り方

職務経歴書

日付は3カ月以内。
できるだけ直近の日付を記入。

20〇〇年〇月〇日

マスメ太郎

名前を記入。

所属していた会社の概要を記入。
社名だけではどういった会社なのかわかりにくいので、事業内容などを入れ具体的に。

■会社概要

会社名 株式会社マーケティングエージェンシー
住所 〒107-0062 東京都港区南青山〇-〇-〇
資本金 1,000万円
年商 20億円
従業員数 30名
事業内容 セールスプロモーションを中心とする広告代理店。プロモーション企画提案からツール制作、実施までをトータルに手がけ、各種マーケティングリサーチ活動も行う。

■職務経歴

2008年4月～現在 マーケティングDiv.所属

【担当クライアント】

- 大手量販店(2社)
- コンビニエンスストア(1社)他

担当クライアントは、業種や規模のみでも良いが、差し支えなければ具体的な社名を記入。

【業務内容】

- 年間及び月度販売促進計画の立案
業務市場分析、生活行動分析、消費者動向分析、季節データ分析、POS(売上)分析、競合他社動向を踏まえ、販売戦略目標、プロモーション計画の立案を行う。
<代表事例> ○大手量販店販売促進計画案作成
○コンビニエンスストアA社販売計画書作成
- プロモーション企画提案にあたっての方向性抽出・提案
消費者意識調査、外部オープンデータ、売上動向、チラシデータ店頭収集情報などから分析を行い、コミュニケーション戦略を立案、プランナーと連動し企画展開案へむすびつけていく。
<代表事例> ○コンビニエンスストア、デザートコーナーリニューアル企画提案
○コンビニエンスストア、プライベートブランド展開強化企画提案
○量販店、催事エンド企画展開提案(クリスマス・年末年始・初夏・盛夏)
- 消費者アンケート調査企画
各種調査企画の立案から調査票作成～実査～集計～分析を実施、プロジェクト企画の場合、問題点・課題点の抽出、展開の方向性提案までを行う。
<代表事例> ○量販店、店頭販促資材認知調査
○売場リニューアルにおけるモニター調査
○インターネットリサーチを利用したコンビニエンスストア利用調査
- 競合店舗リサーチ
競合店、親店、話題店などの店頭調査レポートの作成。
- 部下の指導教育
配属3日目より部下2名の指導、教育を行う。主に、マーケティングデータの抽出、企画書の書き方など。

業務内容は具体的に記入。社内用語などは使わず、読み手に伝わる共通言語で！

マネジメント経験はアピールポイントになる。

【実績】

メインクライアントに関し2年連続で売上を大きく拡大させることに成功。
2008年度：売上5000万円 → 2009年度：売上1億円 → 2010年度：売上2億円

実績は売上高など定量的な表現で。

【表彰】

2010年度社内売上1位、社長賞受賞。

客観的な実績(社内外の受賞歴など)はアピールポイントになる。

【セールスポイント】

リサーチ会社、インターネット、官公庁資料、メーカー発表資料など必要となるデータの収集法を学びました。これを利用し、市場分析、コミュニケーションプランから各種プロモーションプランの立案まで可能なスキルを有しています。

要約して強みをアピール。

MASSMEDIAN

Copyright MASSMEDIAN Co., Ltd. All Rights Reserved