

内定率91% | 難易度の高い転職実現を支援する
業界No.1転職スクール『COMPASSキャリア』監修

内定者の志望動機[未経験]

人材営業職

Recruitment agency

作成のコツと内定の極意

01 COMPASSキャリアのご紹介

未経験からの内定獲得率91%。

難易度の高い転職支援で選ばれる転職スクール。

COMPASSキャリアは、

単なる「転職ノウハウ」ではなく、

「人生の軸をつくるキャリア戦略」を
提供しています。

[特徴]

- ・ 30回以上の手厚い面談
- ・ エージェントに依存しない本質的な転職
- ・ 完全個別対応のキャリアコーチング
- ・ プロによる職務経歴書・面接対策の徹底サポート
- ・ 自己理解から転職支援まで一貫
- ・ 理想のキャリアプランが見つかる

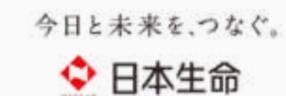
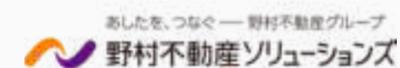


02 COMPASSキャリアのご紹介

これまでの支援実績(一部)

- ・ 35歳介護職→フルリモート人事へ (未経験)
- ・ コールセンター→大手企業の採用担当へ
- ・ 主婦ブランク4年→年収700万の営業企画へ
- ・ 品質管理→未経験の経理職へ
- ・ 銀行受付→上場企業の財務職へ
- ・ 飲食店→大手コンサルティング企業へ
- ・ 41歳パート→未経験で有名企業の経理へ
- ・ 教員→大手の人材業界へ
- ・ 32歳派遣社員→未経験で人事職へ

内定企業 (一部)



03 この資料の使い方と活用方法

この資料は、未経験から転職を目指す方が、書類選考を突破し面接に繋げるための「志望動機づくり」を徹底解説したものです。

実際に選考で使用された志望動機をもとに、評価される理由や文章構成のポイント、NG例の改善案、面接で深掘られる質問までを網羅しました。

[活用方法]

1. 実例を読む：
→ **志望動機をまず全文確認**
2. 解説で理解：
→ **なぜ、どの表現が評価されたかを把握**
3. 改善案で学ぶ：
→ **NG例と比較して説得力の差を理解**
4. テンプレで作る：
→ **テンプレに沿って自分版を作成**
5. 面接対策に繋げる：
→ **質問集を使って面接準備**

この1冊を通じて、「書類 → 面接 → 内定」への接続率を高めましょう。

05 志望動機の基本構造

志望動機 3つの必須パート

①なぜこの会社か

事業内容・社会的価値・社風などに共感している理由を具体的に

②経験・強みの活かし方

前職で培った力をどう応用できるか

③成長・貢献意欲

自分の成長だけでなく、企業・顧客双方の成功にどう関わるか

人材営業職で特に評価される要素

✓顧客の課題を正確に把握するヒアリング力

✓双方にメリットを生み出すマッチング力

✓数字や成果への拘りと行動量を惜しまない姿勢

✓スピード感ある対応と粘り強い交渉力

05 志望動機(実際の文章)

新卒から現在まで、営業職とプランニング職に従事してまいりました。営業職では、お客様が数百万円という大きな買い物をする決断をサポートすることで、自身の介在価値の高さを実感し、自分らしさを存分に発揮して成果を追求できること、そしてチームの目標達成に個人として大いに貢献できた時に大きなやりがいを感じました。また、プランニング職では、打ち合わせを重ねてお客様と共に結婚式当日を創り上げる過程で、お客様らしさを重視し、潜在ニーズを引き出しながら理想の形を共に考え作り出すことが非常に楽しく、やりがいを感じておりました。これらの経験を通じて、顧客起点での営業と企画の重要性を学びました。今後のキャリアにおいては、これらの経験を活かしtoB視点での知見を広げ求職者様と事業者様の双方にとってのベストキャリアパートナーとして介在し、課題の解決及び事業成長に貢献してまいります。

貴社の社会課題に対する多角的なサービス展開に魅力を感じました。キャリア事業領域におきましては、事業所様への採用課題解決や労働環境に繋がるサービス提供、求職者様への就業機会提供に留まらず、スクール展開や定着支援のサービス提供など双方の人生に長きに渡り介在することができ、より永続的な関係を築いていくことができると考えます。またお客様（事業所様・求職者様）との関わりの中で、双方のニーズに合わせ多角的にアプローチできることは、自身のやりがいにも繋がると思います。次に、貴社の社風において、与えられた機会を大切に裁量をもって仕事に従事することで、年功序列関係なく成果を評価いただける点は、私自身が求める成長環境であり、仕事への向き合い方として重要視している「達成思考」と「成長意欲」と完全に一致しています。これまでの経験と自身の強みが貴社においても活かせると確信し、貴社を志望致しました。

今後は、日本の医療介護を支えるべく、貴社のバリューを体現しながら事業成長及び社会に貢献し続ける存在であります。

▼解説：

評価ポイントと作成意図

この志望動機は、未経験から人材営業職を目指す志望理由としての評価ポイントは3つ。

1つ目は、異なる職種経験を「顧客起点の提案力」と「企画構築力」に変換している点です。営業とプランニング職の経験を、単なる職歴紹介で終わらせず、新職種で活かせるスキルとして結び付けています。

2つ目は、企業理念や事業の特徴との親和性を明確化している点です。「社会課題への多角的アプローチ」「双方の人生に長期的に介在」というキーワードは、採用側が求める価値観と一致しやすく、他社志望動機との差別化に繋がります。

3つ目は、社風と自分の価値観を一致させている点です。「達成思考」「成長意欲」といった言葉を自然に組み込み、成果主義の業界で評価される姿勢を伝えています。

全体として、経験の棚卸し・企業研究・自己分析を混ぜ込み、未経験職種でも高い説得力を持つ文章にしています。

09 よくあるNG志望動機と改善ポイント

面接官が「浅い」と感じる志望動機の特徴と改善例を紹介

NG例①「人と関わる仕事が好きだから」

改善：好きという感情だけでは弱い。過去の経験から、どのように人と関わり、どんな成果や変化があったかを示す。

NG例②「御社の成長性に惹かれました」

→ 改善：何に成長性を感じたのか、事業内容や市場背景に基づく具体的な根拠を加える必要がある。

11 面接深掘り質問集

①なぜ人材営業職を志望したのか？

②未経験であることをどう補うか？

③前職で成果を出した具体的事例は？

④目標達成のために工夫したことは？

⑤クライアントの課題をどう発見するか？

⑥求職者との信頼関係をどう構築するか？

⑦数字にコミットするための行動量は？

⑧チームで成果を出すための取り組みは？

⑨失敗や逆境からの立て直し方は？

⑩将来的にどのような営業になりたい？

11 自己点検チェックリスト

あなたの志望動機が、以下の観点で“刺さる内容”になっているかチェックしてみましょう！

- 「なぜこの会社なのか」が明確か
- 「なぜこの職種なのか」が伝わるか
- 過去の経験と職種がつながっているか
- 定量的な根拠が含まれているか
- 企業の特徴に合わせた表現であるか
- 社風と自分の価値観が一致しているか
- 成長意欲と貢献意欲が示されているか
- 文章が読みやすい構成になっているか
- ポジティブで前向きな印象になっているか
- 面接で深掘られても答えられる内容か

COMPASSキャリア 無料体験のご案内

この資料は、難易度の高い転職でも「納得のいく結果」を出した方々の成功事例から作成されています。
もっと自分らしいキャリアを実現したい方へ。

- ✓ 未経験でもチャンスを広げたい
- ✓ 書類が通らない原因がわからない
- ✓ 面接でどう話せばいいか不安

そう感じたら、一度「COMPASSキャリア」の無料体験へお越しくください。

- ▶ 圧倒的な対策・自己分析サポート・キャリア設計・企業選定全て伴走
- ▶ 30回以上の徹底した面談で転職成功率91%

▼無料体験の申し込みはこちら▼

[ここから予約](#)

転載・複製に関する注意

本資料の内容は、COMPASSキャリアおよびaonteによる
転職支援を目的とした独自ノウハウに基づいて制作されています。

無断転載・配布・転売は固く禁止しております。

引用・紹介を希望される場合は、事前にご連絡ください。