

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

内定者の職務経歴書[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）

R Pay

NTT docomo

SHARP
Be Original.

LITALICO
りたりこ

PROGRIT

Tokyu Store

AEON



あしたを、つなぐ。野村不動産グループ
野村不動産ソリューションズ

今日と未来を、つなぐ。
HISAT 日本生命

RECRUIT



03 この資料の使い方と活用方法

このPDFは、「実際に内定を獲得した職務経歴書」をベースに構成しています。各ページでは、単に書類の内容を紹介するだけではありません。

- 採用担当者の目線から見て評価されたポイント
- 書類作成の際に陥りがちなミス
- 面接までつながる構成のコツ

などを「解説付き」で掲載。自分の書類にも応用できるよう、テンプレートやチェックリストも用意しています。
ぜひ保存版として活用してください。

04 実際の職務経歴書

職務經歷書

■ 職務要約

を卒業後、新卒にて株式会社 に入社致しました。同社はウェディング業界を中心に計6つの事業を展開し感動機会を提供する企業です。約5ヶ月間の研修期間を経て、ウェディングセールス部に配属後、新規営業に従事しこれまで約320組の顧客を担当してまいりました。毎月公表される全社ランキングにて、今年1月に成約率89%全社1位を獲得、現在、過去半年間の営業成績(成約率)は全社6位をキープしております。その他 首都圏前撮り担当として、前撮り・フォトウェディング受注を強化しております。新プランの打ち出しやWEB改修の提案を自発的に行い、昨対比2.7倍増の件数を獲得しました。現在はマネージャーとともに業績管理や週次PDCAの作成、新人育成のトレーナーとしてチームの中核を担っております。

■ 職務経歴

正社員として
勤務

◎ 所属：ウェディング事業部セールス担当

◎ 担当業務

- ・ウェディングセールス（営業活動）
 - ↳新規婚礼顧客へ向けた営業、獲得(新規来館～成約まで担当)
 - ↳業績管理（週次PDCAの作成、施策や方針をメンバーに対して落とし込み）
- ・前撮り、フォトウェディング顧客へ向けた営業、獲得(新規来館～成約まで担当)
- ・ウェディングプランニング（提案営業〔挙式等の提案〕・企画、施工）
 - ↳成約後の婚礼顧客へ向けたプランニング(成約後～当日まで担当)
- ・新人社員の育成（24卒）
 - ↳24卒のトレーナーとして伴走

◎ 実績及び成果

2023年度（※施設売上目標の50%の予算額）

粗利益目標	39,277,500円	実績	35,534,399円	達成率	90.4%
成約目標	60件	実績	54件	達成率	90%

2022年度（※施設売上目標の30%の予算額）

粗利益目標	26,043,000円	実績	18,175,435円	達成率	69.7%
成約目標	42件	実績	30件	達成率	71.4%

■ 貴社で活かせる経験及び能力

《お客様ファースト精神と実行力》

お客様ファースト且つ目標達成のために最後までやり遂げる力が強みです。現職では、外国籍・LGBTQのお客様など多様なニーズに合わせてご案内する機会があります。如何なる状況でもお客様の目線に立ち、理解を深め納得感を持って頂くようなご案内を心掛けております。中でも海外出身のお客様に対して挙式のご提案を経験し、以下の2つを徹底しました。1つ目は、通常のご案内内容を全て英語スクリプトに変更し、都度翻訳アプリを介さずスムーズにご案内することでお客様へストレスや不快感を与えず案内しました。2つ目は、海外のお客様だからこそ抱えている不安やニーズの事前想定やヒヤリングを通し、明確な解決策や丁寧な説明で提案をすることで安心感を与え信頼を得ることができました。その他翻訳アプリや英語へ翻訳した自作資料を活用しながら根気強く向き合い、通常3~4時間程度の接客時間のところ6時間30分要しましたが、お客様の求めるものを形にし期待を大きく上回るだけでなく、無事ご成約となり結果チーム内の週次KPI、月間目標件数の達成にも貢献致しました。

以上の経験から、貴社においても自身が培ってきた顧客起点での折衝経験を生かし、求職者様のニーズや想いを紡ぎニーズに合ったマッチングに努めてまいります。そして、求職者様にとって長期に渡り生産性高くやりがいを持って働いてもらうことにより、貴社の定めている「XXXXXXXXXX」という社会課題の解決において貢献してまいります。

《課題解決力と企画創造力》

2022年12月より売上向上を目的とした新プラン（新商品）の造成を任されておりました。近年ウエディング業界では、スタジオ撮影やロケーション撮影が主流であり価格競争になっております。新プランの造成にあたり、顧客ニーズや自社の強みを整理しコンセプトをまとめ、既存のプランよりも付加価値を付ける事を意識しました。また、ホームページのリニューアルや口コミ投稿数を増やす為の施策、成約特典の付与などの改善を重ね、受注率を昨対比2.7倍（9件→24件）に向上させることができました。以上の経験から、市場実態を把握し客起点で企画を創造し形に落とし込む能力を培ってまいりました。貴社におきましても、事業所様が抱えている現場実態や採用ニーズを把握した上で、ニーズに合った人材のマッチングや貴社のキャリアサービスを展開し、あらゆる事業所様における人手不足の一助になれるよう努めます。

■ 自己PRと今後の展望

私の強みは「主体性」と「自己成長意欲」であると認識しております。現職では、メンバーの異動や退職により人員数が少ない中でありましたが常に成長機会と捉え、目標設定をしながら自発的に業務に取り組んで参りました。特に営業職として、売上目標達成に拘り、如何なる状況下であっても量（接客対応数）を担保する事を意識しておりました。また同時に日々の振り返りを徹底し接客品質の向上に取り組みました。結果として、全社内での成約率1位を獲得することができました。貴社の両面型による裁量を持って成長できる環境に身を置き、これまで培ってきた顧客起点での営業経験を生かしながら、無形商材且つtoB視点での知見をより広げ、営業力をより一層高めてまいる所存です。求職者様と事業所様にとってのニーズが合致するような施策や提案の実施そして関わりを通して、今後は双方にとってのベストキャリアパートナーとして社会課題の解決及び事業成長に貢献致します。

05 経歴要約欄(実際の文章)

〇〇を卒業後、新卒にて〇〇に入社致しました。
同社はウェディング業界を中心に計6つの事業を展開し感動機会を提供する企業です。約5ヶ月間の研修期間を経て、ウェディングセールス部に配属後、新規営業に従事しこれまで約320組の顧客を担当してまいりました。

毎月公表される全社ランキングにて、今年1月に成約率89%全社1位を獲得、現在、過去半年間の営業成績(成約率)は全社6位をキープしております。その他 首都圏前撮り担当として、前撮り・フォトウェディング受注を強化しております。新プランの打ち出しやWEB改修の提案を自発的に行い、昨対比2.7倍増の件数を獲得しました。現在はマネージャーとともに業績管理や週次PDCAの作成、新人育成のトレーナーとしてチームの中核を担っております。

▼解説：

経歴要約の評価ポイントと作成意図

ウェディング業界でのBtoC提案営業を通じ、高い成約率・顧客満足度を維持しながら成果を残してきました。特筆すべきは、未経験業界への挑戦にも関わらず、顧客課題の深掘りやニーズヒアリングを徹底し、社内外の信頼を獲得している点です。

- ・成果指標では単月成約率全社1位（89%）
- ・新プラン造成で前年比2.7倍の受注件数向上 など

数字で裏付けられた実績が豊富。さらに新人育成や業績管理にも関与しており、個人成果だけでなくチーム全体への貢献姿勢も評価されました。人材営業では、顧客(企業)と候補者双方のニーズを調整し最適解を導く力が求められますが、本応募者の経歴はその素養を十分に備えています。

「問題→工夫→成果」のストーリーを明確にし、未経験職種でも採用担当が成果の再現性をイメージできる構成に仕上げました。

06 職務経歴欄(実際の文章)

◎ 所属：ウェディング事業部セールス担当

◎ 担当業務

- ・ウェディングセールス（営業活動）
 - └新規婚礼顧客へ向けた営業、獲得(新規来館～成約まで担当)
 - └業績管理（週次PDCAの作成、施策や方針をメンバーに対して落とし込み）
- ・前撮り、フォトウェディング顧客へ向けた営業、獲得(新規来館～成約まで担当)
- ・ウェディングプランニング（提案営業〔挙式等の提案〕・企画、施工）
 - └成約後の婚礼顧客へ向けたプランニング(成約後～当日まで担当)
- ・新人社員の育成（24卒）
 - └24卒のトレーナーとして伴走

◎ 実績及び成果

2023年度（※施設売上目標の50%の予算額）					
粗利益目標	39,277,500円	実績	35,534,399円	達成率	90.4%
成約目標	60件	実績	54件	達成率	90%

2022年度（※施設売上目標の30%の予算額）					
粗利益目標	26,043,000円	実績	18,175,435円	達成率	69.7%
成約目標	42件	実績	30件	達成率	71.4%

- ・2023年12月：前撮り・フォトウェディング受注件数 昨対比2.7倍増
- ・2024年1月：婚礼新規成約率89% 全社ランキング1位獲得
- ・2024年2月：同期内、最速で昇格（リーダーポジション）

◎ 注力ポイント

- ・前撮り・フォトウェディング自社商品 の受注件数を昨対比2.7倍増に貢献
- ・婚礼新規成約率89%全社ランキング1位獲得（単月）
- ・婚礼新規成約率51.4%、全社ランキング 6位／45位（2023年12月～2024年5月）
- ・婚礼新規成約数36組、全社ランキング10位／45位（2023年12月～2024年5月）
- ・婚礼新規ヘルプ成約率50%〔※社内の平均成約率20%〕（2023年6月～2024年6月）
- ・臨機応変な対応と信頼関係の構築により、ゼクシィ口コミ満足度評価満点を獲得

▼解説：

職務経歴から読み取れる強みと再現性

単なる接客経験に留まらず「課題発見 → 改善策提案 → 実行 → 数値成果」という営業活動の王道プロセスが明確です。たとえば、前撮り・フォトウェディングの受注件数を前年比2.7倍に伸ばした事例は、価格競争に陥る市場環境下で「新プラン造成」「HP改修提案」「口コミ促進施策」という複合的な打ち手を講じた結果であり、再現性が高く評価できます。

また、新規成約率89%という単月全社1位の記録は、単なる偶然ではなく顧客タイプ別の提案最適化やヒアリングスキルの強化など、戦略的アプローチの積み重ねによるもの。さらに、週次PDCAによる業績管理や新人育成に携わることで、チーム全体の成果底上げにも貢献しています。

これらの経験を「人材営業職の業務に直結する力」として翻訳し、書類選考段階での納得感を高める構成にしました。

07 活かせる能力欄(実際の文章)①

《お客様ファースト精神と実行力》

お客様ファースト且つ目標達成のために最後までやり遂げる力が強みです。現職では、外国籍・LGBTQのお客様など多様なニーズに合わせてご案内する機会があります。如何なる状況でもお客様の目線に立ち、理解を深め納得感を持って頂くようなご案内を心掛けております。その中でも海外出身のお客様に対して挙式のご提案を経験し、以下の2つを徹底しました。1つ目は、通常のご案内内容を全て英語スクリプトに変更し、都度翻訳アプリを介さずスムーズにご案内することでお客様へストレスや不快感を与えず案内しました。2つ目は、海外のお客様だからこそ抱えている不安やニーズの事前想定やヒヤリングを通し、明確な解決策や丁寧な説明で提案をすることで安心感を与え信頼を得ることができました。その他翻訳アプリや英語へ翻訳した自作資料を活用しながら根気強く向き合い、通常3～4時間程度の接客時間のところ6時間30分要しましたが、お客様の求めるものを形にし期待を大きく上回るだけでなく、無事ご成約となり結果チーム内の週次KPI、月間目標件数の達成にも貢献致しました。

以上の経験から、貴社においても自身が培ってきた顧客起点での折衝経験を生かし、求職者様のニーズや想いを紡ぎニーズに合ったマッチングに努めてまいります。そして、求職者様にとって長期に渡り生産性高くやりがいを持って働いてもらうことにより、貴社の定めている「〇〇」という社会課題の解決において貢献してまいります。

▼解説：

能力の市場価値と他職種への応用

現職では外国籍やLGBTQなど多様な顧客層への提案経験があり、文化的背景や価値観の違いを踏まえた柔軟な提案力を発揮してきました。

人材営業では、企業ごとの採用背景や候補者のキャリア志向を正確に把握し、双方が納得するマッチングを成立させることが重要です。本応募者は、通常3～4時間の接客を6時間半かけて丁寧に行い、顧客満足度と成約を同時に実現。

こうした姿勢は「案件成約の確度を高める粘り強い交渉力」として高く評価され、営業現場への即戦力適性を示します。

面接では「顧客満足と成果を両立させたエピソード」として活用可能です。

07 活かせる能力欄(実際の文章)②

《課題解決力と企画創造力》

2022年12月より売上向上を目的とした新プラン（新商品）の造成を任されておりました。近年ウエディング業界では、スタジオ撮影やロケーション撮影が主流であり価格競争になっております。新プランの造成にあたり、顧客ニーズや自社の強みを整理しコンセプトをまとめ、既存のプランよりも付加価値を付ける事を意識しました。また、ホームページのリニューアルや口コミ投稿数を増やす為の施策、成約特典の付与などの改善を重ね、受注率を昨対比2.7倍（9件→24件）に向上させることができました。以上の経験から、市場実態を把握し客起点で企画を創造し形に落とし込む能力を培ってまいりました。貴社におきましても、事業所様が抱えている現場実態や採用ニーズを把握した上で、ニーズに合った人材のマッチングや貴社のキャリアサービスを展開し、あらゆる事業所様における人不足の一助になれるよう努めます。

▼解説：

能力の市場価値と他職種への応用

新プラン造成を任され、市場ニーズと自社強みを分析し、価格競争から脱却する付加価値型サービスを提案・実行。結果、受注率は前年比2.7倍に向上しました。

この経験は人材営業での「採用課題を把握し、他社との差別化施策を企画する力」に直結します。

特に、HP改修や口コミ増加施策などマーケティング的視点を持つ点は、候補者集客やブランディング提案にも応用可能です。

こうした「企画力＋実行力」を未経験業界向けに変換し、評価されやすい表現に落とし込みました。

08 自己PRと今後の展望欄(実際の文章)

私の強みは「主体性」と「自己成長意欲」であると認識しております。現職では、メンバーの異動や退職により人員数が少ない中でありましたが常に成長機会と捉え、目標設定をしながら自発的に業務に取り組んで参りました。特に営業職として、売上目標達成に拘り、如何なる状況下であっても量（接客対応数）を担保する事を意識しておりました。また同時に日々の振り返りを徹底し接客品質の向上に取り組みました。結果として、全社内で成約率1位を獲得することができました。貴社の両面型による裁量を持って成長できる環境に身を置き、これまで培ってきた顧客起点での営業経験を生かしながら、無形商材且つtoB視点での知見をより広げ、営業力をより一層高めてまいる所存です。求職者様と事業所様にとってのニーズが合致するような施策や提案の実施そして関わりを通して、今後は双方にとってのベストキャリアパートナーとして社会課題の解決及び事業成長に貢献致します。

▼解説：

自己成長意欲と長期ビジョンの伝え方

応募者の最大の強みは、環境や役割が変化しても自ら学び取り、短期間で成果を出すための行動を継続できる「自己成長意欲」です。単なる営業力ではなく、課題を深く掘り下げるヒアリング、顧客に合わせた提案の柔軟性、そして行動量と改善の積み重ねがあつてこそ成し得た成果です。

今後は、人材業界の専門知識や採用市場の動向を積極的に学び、単なるマッチングに留まらない「採用課題の解決パートナー」として価値を発揮することを目指します。具体的には、企業ごとの採用戦略提案や候補者のキャリアプラン設計にまで踏み込み、双方の長期的な満足度を高める営業スタイルを確立していく考えです。

このような「主体性＋再現性のある成果＋学び続ける姿勢」を兼ね備えた候補者は、未経験職種でも短期間で戦力化できる可能性が高いと評価されます。

09 面接につながった質問

経歴書の内容から「会ってみたい」と思わせることで、面接に繋がっています。
面接で実際にされた質問と回答です。面接対策にご活用ください。

Q.成果を出すために意識していることは？

A. 課題の明確化と提案内容のカスタマイズを徹底することです

Q.未経験業界で不安はありませんか

A. 環境変化に適応し成果を残してきた経験があるため、不安よりも成長の機会と捉えています。

10 NGワードと改善例

採用担当者が「印象が薄い」「抽象的で伝わらない」と感じるNG表現を、改善例とセットでご紹介します。

NG

チームで頑張りました

様々な仕事を経験

とにかく行動量を増やします

求職者の人生を支えたい

OK

新人育成や業績管理を通じてチーム全体の成績向上に貢献

BtoC営業として売上と満足度の最大化に寄与

課題の明確化と最適な策を迅速に見つけることを徹底

営業の対応可能範囲を広げ、持続的なキャリアを創りたい

11 自己点検チェックリスト

あなたの職務経歴書が、以下の観点で“刺さる書類”になっているかチェックしてみましょう！

☐ 経歴要約に数字やスキルが含まれている

☐ 職務内容が単なる業務記載ではない

☐ 成果は「問題→工夫→結果」の3段構成

☐ 自己PRが実際の状況を交えて書けている

☐ 強みだけでなく“どう活かすか”も記載

☐ 応募企業との接点を意識できている

☐ NG表現を避け、具体性ある表現である

☐ 将来への展望が明確に記載されている

☐ 読みやすいレイアウト・見出しを意識

☐ 接で質問された際の一貫性がある

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。