

目的 「若手」「業界未経験者」を対象。転職歴として初めて(あるいは2回目程度)で転職慣れしてない。キャリア計画・希望は明確! ?しかし転職で失敗は絶対にいやだ

... こうした転職希望者を対象とします...

セッション

- 1 内容:転職を決める、活動に戦略を:時期、勤務地、業種・職種
転職理由を明確に、応募理由は?さあ活動開始
- 2 提出する書類の整備:履歴書と職務経歴書 内容と書き込み方
履歴書 注意事項、職務経歴書 自己PRなど
- 3 面接に進む。提出書類と面接の関連、質問内容、応答の仕方
- 4 面接での注意点 1次面接と2次面接の差、
- 5 内定勝ち取り 決定から退社まで。
- 6 その他 Q&A

セッション:2

内容: 20、30歳代、医療機器への転職を希望する。転職の決意は決まった、次は実践＝でもどのように？皆さんは転職慣れしてませんか？書類(履歴書、職務経歴書など)を書いたことありません、書類から始めます。ここが大事、作戦の成否が決まります。応募の際に提出する書類の必勝まとめ方です。

目次

- 2-1 目次(このページ)
- 2-2 書類に盛り込む事項、企業が知りたいのはここ
- 2-3 これが成功例の転職理由 履歴書 (前回セッション1-1の8/8ページです)
- 2-4 履歴書はこう答えた(履歴書例の分析)
- 2-5 職務経歴書は？成功例の抜粋
- 2-6 職務経歴書はこう答えた 分析
- 2-7 まとめ
- 2-8 履歴書 職務経歴書の例 (履歴書・職務経歴書お手本ライブラリーへ)

これを書類に盛り込む！ 企業が知りたい事項	事項	会社はなぜ知りたい？	これが正しい答！
	転職を決めた理由	転職の気持ちは確実か？行きがかり上、出来心などで一時的な気持ちでは困る。転職を繰り返す可能性がある	目的と意志を強固に。前回のテーマでした。 履歴書 に記載。
	人間関係・今の(前職)会社に対する気持ちなど	人間関係(対上司、先輩、同僚)で行き詰まった場合、転職先でも同様になるかもしれない。組織で行動する人材でないと	転職理由に上司などの悪口は書かない。対人で良好なコミュニケーションを保った事を記載(履歴書)。職務経歴書では業務上のチームプレーを書くのも良い。面接でかならず質問がでます。
	医療機器を志望する理由	志望する職務を正しくとらえているか？給与、世間体、かっこいい等が理由では評価されない	理由いろいろあると思います、「仕事のやりがい」「医療の社会性」などが受け入れられる。給与が良いのではNG。 履歴書の転職理由へ
	その企業に応募する理由	企業の規模、扱い商品、沿革など理解しているか？選んだ理由は？転職してからの仕事を理解しているか？	企業HP、求人票などで知ることが一歩です。この部分で積極性がでるとかなり有利になる。コンサルタントに相談も手です。 履歴書 。
	これまでの仕事内容	自分の仕事内容・責任を把握しているか。自身の行動に責任持つか、付加価値があるか。	仕事の進め方、困難だった事の工夫と解決、成果(未達成も)、目標との差異、予算達成度、会社の評価は？(社長賞)など具体例を入れる、 職務経歴
	仕事に対する姿勢・心構えは	飽きっぽい投げやりではNG。営業では受注に至るプロセスを体得しているか、顧客満足に敏感であるかなど。	仕事に責任感を持ち目標達成の気構え。営業では受注するためのプロセスをものにしていくかは査定されます。経験年数にあわせ高度要求が、 職務経歴 に。
	仕事での計画性など	計画性をもち、目標達成に効率良い仕事ぶりか？	年々スキルの向上が見られるか、昨年の失敗ケースを反省して成功につなげているか、計画目標をたてて進めているか？などを淡々と 職務経歴 に。
	コミュニケーション力	会社組織で活動できるかどうかの資質です。「一匹狼」は排除される傾向が強い(会社によって重み付けが異なりますが)	良好な人間関係を築けるかが会社勤めの前提です。医療機器にかぎりません。 面接 で確認されます
その他(希望勤務地・年収)	勤務地域と年収にこだわるとNGもある。	全国勤務可 と待遇は会社規定が正しい。	

成功例 (転職理由)

2-3

転職の理由、
志望動機、
退社理由等
効果的
にかかれ
ているかな？、

語学能力	英会話	初級	資格・免許	取得年月日	資格
	読解	初級		年月	普通自動車免許一級
	作文	初級		年月	
	TOEIC			年月	
	TOEFL			年月	

勤務地などの希望

全国転勤可能です。

現職年収及び希望年収
現職 希望 御社規定でお願いします

扶養家族数
(配偶者を除く)
人

有 無

扶養義務
有 無

志望動機

医療機器メーカーでの営業職は大学時代からの希望していました。卒業後は地元の製薬ディーラーに就業、ルートセールスを中心に営業を経験、また新規開拓営業の見習いも経験しました。より営業力を向上させる目的で証券リテール営業に転職、2年半勤務しました。飛び込み営業から初めて、関心を引く説明など成約にこぎつける作戦を自分なりに考え実績をあげました。今後の営業経験に役立つものと思います。本年1月に退社し、医療機器への転職活動を始めました。

医療機器営業を志望する理由は個人の努力が成果に反映される点に魅力を感じています。競合が激しく、長年の顧客も油断手抜きでひっくり返されることもあるように聞きます。顧客への気配り、さらに新規開拓、息抜きのできない営業スタイルに魅力を感じます。

5年半の営業経験を基礎に先輩同輩から学び力をつけてもらって、拡販に貢献できることを希望いたします。

その他特記事項（退社理由）

当初のディーラーを退社した理由はより営業努力を必要とする業態で経験したい為でした。リテール営業が力を付けるのに役立つと考えました。

前職の証券会社の退社理由は、入社時点での目標が私なりに成就したためです。円満退社です。

野球を15年続けています。大学では部活動に力を入れ、地区優勝の経験を持ちます。努力をすれば目標の成就が必ずできるという信念をもっています。その気持ちでモチベーションを維持できます。

文責:メディカルキャリア

履歴書(前ページ)はこう答えた 分析 2-4

転職を決めた理由	⇒	医療機器メーカーでの営業職は大学時代からの希望していました...
人間関係・今の(前職)会社に対する気持ちなど	⇒	入社時点での目標が私なりに成就したためです。円満退社です
医療機器を志望する理由	⇒	医療機器営業を志望する理由は個人の努力が成果に反映される点に魅力を感じています
その企業に応募する理由	⇒	競争が激しく、長年の顧客も油断手抜きでひっくり返されることもあるように聞きます。顧客への気配り、さらに新規開拓、息抜きのできない営業スタイルに魅力を感じます。
これまでの仕事内容		
仕事に対する姿勢・心構えは		
仕事での計画性など		
コミュニケーション力		
その他(希望勤務地・年収)	⇒	全国転勤可能です。御社規定でお願いします

皆様 いかが評価しますか？

応募先の会社ではいろいろな職位のかたが閲覧し確認するはずで
す。
転職理由・志望動機等、注目される内容を、限られたスペースの中で上手く回答していると思います。

職務経歴書は？成功例の抜粋 2-5
(20歳代 商社営業→医療機器への転職計画)

〇〇物産株式会社(2000年4月～20XX年X月)

事業内容:商社

資本金:3億円、売上高:100億円(平成20年度)、従業員数:680名

2000年4月

〇〇物産株式会社 入社、東京支店東京物流センターにて半年間研修
倉庫管理、配送の管理、物流経費のコスト計算を学ぶとともに東京支店
の既存顧客(自動車メーカー、食品メーカー、倉庫会社)への同行セール
スを行う。

2000年10月

福島支店 物資部に配属

グループ親会社であるXXXXX株式会社へのルートセールスならびに一般顧客へ
の新規開拓の営業活動を行う。

[担当商品] 物流・倉庫運用・配送指示などのアウトソース
[担当地域] 福島県内全域及び近隣地域
[営業先] 新規開拓30%、既存顧客70%
[年間売上] 新規3件 年間5千万円

XXXX株式会社への御用聞き営業ではなく、顧客からの意見を吸い上げ、新商品の
提案(システムの導入からサポートする包括アウトソース)を行い採用されました。
本社でも導入が検討されるなどの成果がありました。

私が所属する部門はXXXXX株式会社へのセールスが主要な営業活動となってい
ましたが、積極的に新規開拓を行い、飛び込み営業や既存顧客からの紹介を受け、
電機会社や流通会社、食品メーカー等様々な業種に対して積極的に営業活動を展開
しました。新規顧客数が年々着実に増えていきました。

目標売上高に対する達成率は每期115%以上を達成し、社内評価については毎年Aラン
クを獲得していました。

転職を決めた理由	職務経歴書(前ページ)はこう答えた 分析 2-6
人間関係・今の(前職)会社に対する気持ちなど	<p>皆様 いかが評価しますか？ 商社の営業経験を淡々と書いてあります、要所は押さえています。創意工夫、顧客開拓の実績など信頼感がありますね。</p>
医療機器を志望する理由	
その企業に応募する理由	<p>〇〇物産株式会社 入社、東京支店東京物流センターにて半年間研修 倉庫管理、配送の管理、物流経費のコスト計算を学ぶとともに東京支店の既存顧客(自動車メーカー、食品メーカー、倉庫会社)への同行セールスを行う。(淡々と正確に記述されています)</p>
これまでの仕事内容	<p>御用聞き営業ではなく、顧客からの意見を吸い上げ、新商品の提案(システムの導入からサポートする包括アウトソース)を行い採用されました。(創意工夫が出ています)</p>
仕事に対する姿勢・心構えは	<p>新規開拓30%、既存顧客70%(工数の配分) 新規3件を入れて年間5千万円積極的に新規開拓を行い、飛び込み営業や他部門からの顧客紹介(進め方に計画性を出し、顧客開拓し実績数字がでている)</p>
仕事での計画性など	<p>荷主の紹介をうけ電機会社や流通会社、食品メーカー等様々な業種に対して積極的に営業活動を行い、新規顧客数が年々着実に増えていきました (社外コミュニケーションですが、信頼されていると言う印象)</p>
コミュニケーション力	
その他(希望勤務地・年収)	

