**職務経歴書**

2025年4月1日現在

佐藤 翔太

**■職務要約**

　私はこれまで、接客職・営業職として計5社での正社員経験を通じ、対人折衝力・提案力・対応力を培ってまいりました。  
　キャリアの前半は接客業で店舗運営・顧客対応を学び、後半は営業職として個人・法人を対象に幅広い商材を提案してきました。  
　異なる業界・職種でも成果を出してきた背景には、相手の立場に立った対応力と、新しい環境への柔軟な適応力があります。  
　これまでの経験を集約し、今後は安定的に働きながら長期的に信頼関係を築く仕事に注力していきたいと考えております。

**■職務経歴**

|  |  |
| --- | --- |
| 職種 | 会社概要・職務内容 |
| 接客 | 株式会社リテールパートナーズ（2014年4月〜2016年3月） 【業種】アパレル小売／従業員数：約300名／雇用形態：正社員 【職務内容】 ・店舗での接客販売、レジ、ディスプレイ管理 ・スタッフ育成補助、クレーム対応 【実績・工夫】接客時のヒアリングで購入単価を引き上げ、売上に貢献。 【退職理由】業務の幅を広げたく飲食業へ転職。 |
| 株式会社ホスピタリティグループ（2016年4月〜2018年9月） 【業種】飲食サービス／従業員数：約800名／雇用形態：正社員 【職務内容】 ・飲食店での接客、予約対応、アルバイト教育 【実績・工夫】混雑時のオペレーション見直しにより回転率10％向上。 【退職理由】営業力を強化するため営業職へ転向。 |
| 営業 | 株式会社ワークシステムズ（2018年10月〜2020年6月） 【業種】人材派遣営業／従業員数：約400名／雇用形態：正社員 【職務内容】 ・法人への派遣提案営業、契約管理、アフターフォロー 【実績・工夫】紹介後の定着率90％を維持、顧客満足度トップ。 【退職理由】より自由な提案を求めて広告営業へ転職。 |
| 株式会社クリエイティブプラン（2020年7月〜2022年1月） 【業種】広告代理店／従業員数：約150名／雇用形態：正社員 【職務内容】 ・Web広告、紙媒体の営業提案、原稿制作支援 【実績・工夫】実績データを分析しリピート率25％向上。 【退職理由】より多様な商材を扱う法人営業に挑戦するため。 |
| 株式会社クラウドパス（2022年2月〜現在） 【業種】クラウドSaaSサービス／従業員数：約600名／雇用形態：正社員 【職務内容】 ・SaaS導入の提案営業、導入支援、CS部門連携 【実績・工夫】活用支援を強化し解約率をチーム内最小に。 【今後の目標】長期的に腰を据えた営業活動に取り組む方針。 |

**■活かせる経験・スキル**

・接客2社、営業3社を通じた幅広い対人対応スキル  
・業界ごとの提案スタイル・商材理解力  
・新規開拓、顧客満足向上の実績  
・SaaS営業・カスタマーサクセス連携経験

**■自己PR**

　私はこれまで、異なる業界・職種において常に「目の前の顧客にとっての最適」を追求してまいりました。  
　接客現場では行動力や傾聴力を磨き、営業職では課題を引き出して解決する力を習得しました。  
　多様な業界を経験したことで、相手に合わせたコミュニケーション・業務設計が得意になったと感じています。  
　転職回数は多いですが、各社で成果を残し、責任を持って働いてきたことに誇りを持っています。  
　今後はこの経験を集約し、長期的な信頼関係の構築を重視した営業職に腰を据えて取り組みたいと考えております。

参考

転職回数が多い人が職務経歴書で意識すべき5つのポイント

**① 職歴は“丁寧に整理”、すべて書く**

転職回数が多い人に対して企業が最も警戒するのは、「何かを隠しているのでは？」という不信感です。そのため、どんなに短期の在籍でも省略せず、職歴を時系列で整理してすべて記載することが大切です。特に正社員として勤めた会社は、数ヶ月であっても記載することで、誠実にキャリアと向き合っている姿勢を伝えられます。不自然に空白期間があったり、書き方に一貫性がないと、それだけでマイナス評価につながる可能性があります。

**② 退職理由は簡潔に、前向きに**

退職理由は、採用担当者にとって非常に重要な判断材料です。詳しく書きすぎたり前職への不満がにじむ内容では逆効果です。「営業スタイルを広げたかった」「より責任あるポジションに挑戦したかった」など、前向きな姿勢と成長意欲が伝わるようにしましょう。一貫して“成長のためのステップ”であったことが伝われば、転職の多さがむしろ積極性の表れとして評価される可能性があります。

**③ 一貫した強み・軸を明確に打ち出す**

業種や職種が異なっていても、「共通して活かしてきた強み」が一つあれば納得感は一気に高まります。たとえば「相手に寄り添う対応力」や「信頼を築く対話力」は接客・営業・販売に共通して求められる力です。職務要約や自己PRで明確に打ち出すことで「この人はどこでも通用する力がある」と受け止めてもらいやすくなります。

**④ 今後の安定志向をしっかり伝える**

企業側が最も気にするのは「またすぐ辞めるのでは？」という不安です。それを払拭するには、「今後は腰を据えて働きたい」と明言し、その理由も添えることが重要です。「経験が一通り揃った今、一つの環境で成果を積み上げたい」「ライフプランを見据えて安定して働きたい」などの言い回しが効果的です。

**⑤ 転職を“経験の蓄積”として表現する**

複数の職場で成果を出してきたなら、それは“幅広く通用する実力”であり、むしろ強みになります。「変化を恐れず挑戦し、毎回結果を残してきた」「どんな環境でも適応できる柔軟性がある」など、経験の蓄積を前向きに表現しましょう。転職回数そのものではなく、そこで何を得てきたかに焦点を当てることで、選考通過率は大きく変わります。