（ビジネスコンサルタントのサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

株式会社○○○○○に入社後、約x年間、業務改善コンサルタントとしてSAPやBPOの導入などを担当し、在庫管理・財務会計のシステム統一、リソース確保など、企業の課題解決に従事してきました。業務では顧客の課題を抽出する要件定義のフェーズから施策立案、導入テスト、導入後支援まで一貫して経験しています。食品メーカーや石油商社など多くの領域の事業改善に携わったため、経営に関する幅広い視野を活かして顧客に寄り添った業務改善を提案できます。

■活かせる経験・知識・技術

・顧客の課題解決に向けたロジカルな説明・提案能力

・複雑な仕組みを分かりやすく落とし込む資料作成能力

・ERP（SAP）、RPAなどITを用いたシステム改善の経験

・財務、総務などバックオフィスの業務改善のノウハウ

・多国間での業務調整、ルール作りができる英語力（海外クライアントとの対応経験あり）

・大規模かつ複数のステークホルダー間の調整・折衝能力

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ | | |
| 事業内容：総合コンサルティング、リサーチ、アウトソーシング  資本金：x千万円（20xx年xx月）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）  従業員数：xxx人　上場：未上場 | | 正社員  として勤務 |
| 20xx年xx月  ～  現在 | 大手エンタメ企業／SAP導入プロジェクト | 規模／役割 |
| 【プロジェクト概要】  イベント企画会社とそのグループ会社全体での経理システムを統一するプロジェクト。勘定科目や仕訳をグループ間で統一することで、情報共有や分析業務を円滑化。さらに帳票をOCRで読み込むRPAシステムを導入し、業務の効率化を図りました。  【担当業務】  ・顧客への問題ヒアリング、要件定義  ・企画立案、コンペ資料作成、プレゼンテーション  ・グループ会社への経理システム説明会でプレゼンテーション  ・グループ全体の経理フローの設計（つど顧客へ説明）  ・SAP基幹業務システムの設計、開発サポート、テスト  ・OCRによる帳票取り込みテストの立ち会い  ・グループへの展開テンプレート作成  ・チームの管理（スケジュール、品質、予算）  【実績・取り組み】  ・競合を含む計x社によるコンペの案件でした。経理システム統一が要件でしたが、ヒアリングにより業務効率化にも重きを置いていることを実感し、RPAシステムの導入も合わせて提案。予算を上回る案でしたが、安定的な運用によるコストの削減予想も出して最終的なバリューが高いことを示せたため、受注にいたりました。 | xx名  サブリーダー |
| 20xx年xx月  ～  20xx年xx月 | 大手石油商社／海外子会社へのBPO導入プロジェクト | 規模／役割 |
| 【プロジェクト概要】  海外に新設する子会社10拠点のバックオフィス業務をBPO導入で効率化するプロジェクト。主に総務部門、給与管理のアウトソーシング化を担当。  【担当業務】  ・顧客への問題ヒアリング、要件定義  ・バックオフィス業務の問題点リサーチ／分析（適合性分析、現地調査含む）  ・企画立案、提案資料作成、プレゼンテーション  ・業務内容の切り分け、BPOの適用範囲の選定  ・新体制の業務フローおよびマニュアル作成  ・現地クライアントとの折衝、現地教育スタッフのコントロール（英語でコミュニケーション）  ・運用テスト、不具合の調整、解決策立案  ・導入後支援  【実績・取り組み】  ・海外でのバックオフィス業務をアウトソーシングすることにより、離職などの人的リスクを排除する仕組みを提案。業務内容を系統立てて管理することで本社と同じ仕様の書類作成を可能に。本社確認からの無駄な差し戻しや書き換えといった作業をなくすことができ、効率化につながりました。 | xx名  メンバー |
| 20xx年xx月  　　～  20xx年xx月 | 外資系大手食品メーカー／SAP導入プロジェクト | 規模／役割 |
| 【プロジェクト概要】  新しくSAP基幹業務システムを導入するプロジェクトで、在庫・販売管理プロセスの構築を担当。とくに帳票の入力に関してのフロー見直しを実施。  【担当業務】  ・SAP基幹業務システムの設計、開発  ・システムテスト（プロトタイプ作成と検証、顧客への説明用資料の作成）  ・帳票管理フローの立案、業務への影響リサーチ  ・不具合に対してのクライアント折衝業務  ・導入前後の運用支援（質問への対応など）  【実績・取り組み】  ・会計・財務や生産管理を含めた全体のシステム刷新が要件でしたので、テストフェーズでは他チームとの連携も意識。全体テストの日程調整や課題抽出で案件の円滑な進行に貢献しました。 | xx名  メンバー |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| TOEIC Listening & Reading TEST xxx点 | 20xx年xx月取得 |
| SAP(R)認定コンサルタント資格(FI/MM) | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜スピーディーに課題を解決する力＞

顧客が海外子会社の設立に伴い、同時に10カ所の営業所を開設するという状況で、いかにバックオフィスを日本本社と同じレベルに整えられるかが課題でした。オープンまであと半年という短い準備期間、現地雇用にかかるコストと離職による人的リスクを考慮した結果、バックオフィスのアウトソーシング化を提案。BPOを導入した他企業の視察などもスピーディーに手配し、導入決定から実際の運用まで最短距離でシステムを実現し、顧客からも満足いただけました。

＜新しい知識と技術を習得する意欲＞

業務改善という目的は同じとはいえ、食品、石油、エンタメとまったく毛色が異なる分野にアサインされることもありましたが、常に高水準の業務知識を維持するために意欲的に学習してきました。業務外でも自己研鑽に努めており、日々勉強してきた英語はグローバルな案件でのクライアントとのやりとりで活用。現在はMBA取得に向けてオンライン学習に励んでおり、今後も新しく得た知識を業務で活かしていきたいと考えています。

以上