

職務記述書（ジョブディスクリプション） サンプル事例

営業部長		
役割責任・期待成果	経営戦略に資する営業戦略を策定するとともに、その実現に向けて社内外の環境変化に対応した営業関連業務と進捗管理を行う。また、営業関連のオペレーション業務を統括する	
業務内容詳細	1. 営業戦略策定・推進	<input type="checkbox"/> 適切な経営戦略の策定にあたり、外部・内部環境を正確に分析する <input type="checkbox"/> 経営戦略と経営方針に資する営業戦略を策定する
	2. 営業計画策定・推進	<input type="checkbox"/> 全社の営業目標・計画を立案する <input type="checkbox"/> 営業目標の達成に向け、実現性の高い具体策を設定する
	3. 要員計画策定・推進	<input type="checkbox"/> 最適要員を規定し、それを実現するための要員計画を立案・推進する <input type="checkbox"/> 組織開発施策を人事部と企画立案し、実行する
	4. 目標達成	<input type="checkbox"/> 全店の目標を達成すべく、支店長・課長を指揮する <input type="checkbox"/> 大型の先行投資案件について正しい決済を行う
	5. 営業活動	<input type="checkbox"/> 全社レベルの大口顧客の新規開拓を行う <input type="checkbox"/> 大口取引先と関係構築を行い、契約を維持・拡大する
	6. ……	<input type="checkbox"/> ……
求められる経験 1または2	1. 営業	<input type="checkbox"/> 上記1～5について、合わせて3年以上の実務がマネジメント
	2. 管理	<input type="checkbox"/> 5名以上の部下を5年以上マネジメント
求められる スキル・知識 全て必須	1. 情報収集・分析	<input type="checkbox"/> 市場や法律に関する知識・情報 <input type="checkbox"/> 競合の商品サービス・動向に関する情報
	2. 商品化	<input type="checkbox"/> 市場ニーズと競合商品・サービスを踏まえた自社商品の開発提案 <input type="checkbox"/> 新商品・サービス開発時の拡販
	3. 人材マネジメント	<input type="checkbox"/> 採用、配置、育成、外注、代謝における基本的な知識・技術 <input type="checkbox"/> 人心掌握の施策に関するスキル・知識
	4. 法対応	<input type="checkbox"/> チャンスを最大化しつつ、リスクを抑えるための法対応 <input type="checkbox"/> 前記が社内で難しい場合は、社労士等、必要な外部人材と実現
	5. ……	<input type="checkbox"/> ……
期待される 特性・行動	1. 計数処理力	<input type="checkbox"/> 各数値が表す意味を理解して、顧客の要望と提供価格を調整する <input type="checkbox"/> 自身と各社員の工数を把握して、品質・コスト・納期を調整する
	2. レジリエンス	<input type="checkbox"/> 困難な状況へもしなやかに対応し、売上・利益の向上へ貢献する <input type="checkbox"/> トラブルがあっても立ち直り、周囲も立ち直らせる
	3. プロセス定義	<input type="checkbox"/> 営業現場で何をしなければならぬか、伝わる仕掛けを作る <input type="checkbox"/> 社員が特性を発揮し、連携し、成果を上げる仕組みを作る
	4. 達成志向性	<input type="checkbox"/> 目標を達成するまで、打ち手を尽くして挑戦する <input type="checkbox"/> 部下の特性に合わせた助言・鼓舞を行い、目標を達成させる
	5. ……	<input type="checkbox"/> ……

