【XXXX株式会社】

黄色・緑背景のセルを埋めてください。弊社で内容のフィードバックをいたします。
緑背景セルについては、質問に対し完結にまず結論を答え、そのあと具体的な説明をすることを意識し、記載お願いいたします。

キャリア形成軸	**Q1：転職の理由を教えてください**	↓エージェントよりFBを記載させていただきます
	A:　結論→具体の順序で実際に面接でしゃべることを想定して回答ご記載ください	
	(Q1の回答案を作るための下準備＆Q1回答案の深堀質問への回答)	
	①転職によって変えたいことは何か？	
	②現職ではなぜ①が実現できないのか	
	③現職で①を実現すべく取り組んだことは何があるか	
	④これまでの職歴の転職理由/入社時に考えていたキャリアプラン	
	(勤務経験が2社の場合の記載例) ▼1社目(株式会社XXXX) □どんなキャリアプランを考え入社したか XXXXX ■転職理由 XXXXX ▼2社目(株式会社YYYY) ■どんなキャリアプランを考え入社したか XXXXX	
	⑤これまでの全キャリアを通して、一貫しているキャリア軸は何か	
	Q2：志望動機を教えてください	
	A:　結論→具体の順序で実際に面接でしゃべることを想定して回答ご記載ください	
	(Q2の回答案を作るための下準備＆Q1回答案の深堀質問への回答)	
	①なぜIT業界（志望している業界）か	
	②なぜSaaS企業か　*SaaS企業を志望している場合	
	③なぜカスタマーサクセス/インサイドセールスか	
	④カスタマーサクセス/インサイドセールスのなかでもなぜXXXX株式会社なのか	
	⑤併願している企業のなかでも、なぜXXXX株式会社なのか	
	⑥今回の転職の軸は何か	
	⑦今回のポジションでもっとも活かせる経験やスキルは何か	
	Q3：入社後のキャリアプランについて教えてください	
	A:　結論→具体の順序で実際に面接でしゃべることを想定して回答ご記載ください	
	(Q3の回答案を作るための下準備＆Q1回答案の深堀質問への回答)	
	①入社後、短期（1年内）に取り組みたいことは何か	
	②入社後、中期（3年内）に取り組みたいことは何か	
	③入社後、XXXX株式会社で伸ばしていきたい強みは何か	
	④なぜXXXX株式会社だとその強みが伸ばしやすいと考えているか	
	⑤カスタマーサクセス/インサイドセールスとしてスキルを高めていった先に、誰にどんな価値を提供していきたいのか（顧客/業界/社内/など）	
経験とスキル	**Q4：自身の強みと弱みについて教えてください**	
	A:　結論→具体の順序で実際に面接でしゃべることを想定して回答ご記載ください	
	(Q4の回答案を作るための下準備＆Q1回答案の深堀質問への回答)	
	①自分よりも成果が出ていなかった方と比べて、どのような点が優れていると考えているか	
	②自分よりも成果が出ていた方と比べて、どのような点が改善点だと考えているか	
	Q5：これまで一番成果を出した事例を教えてください	
	A:　結論→具体の順序で実際に面接でしゃべることを想定して回答ご記載ください	
	(Q5の回答案を作るための下準備＆Q1回答案の深堀質問への回答)	
	①一番成果が出た事例を以下フレームワークで整理してみてください 1:どのような状況だったか(当時の背景、課題認識していたこと、その課題が起きている理由の仮説、解決の方向性) 2:どのようなミッションもっていたか 3:どのような行動をしたか 4:どのような成果となったか	
	②目標として追っていたKGI、KPIは何でしょうか？	
	③①で記載した行動を取ることでさてあたKPIのうち、どのKPIが改善すると考え行動しましたでしょうか？	
	④もし過去に戻って①の成果をさらに高めるとしたら何が改善するか、その理由は何か	
	Q6：PDCAをまわして成果を高めた事例を教えてください	
	A:　結論→具体の順序で実際に面接でしゃべることを想定して回答ご記載ください	
	(Q6の回答案を作るための下準備＆Q1回答案の深堀質問への回答)	
	①施策のプランを立てる際に何を根拠に、どのような仮説を立てたか	
	②仮説の検証をするために施策実行時に工夫したことは何か	
	③検証結果としてどのような結果が出てきたか	

		4.検証結果を踏まえて次にどのような施策を立てたか	
	その他	Q: 自己PRを教えてください（自己PRか経歴どちらかが聞かれることが多いです　1分程度のサイズにまとめる）	
		A:	
		Q: ご経歴を教えてください（自己PRか経歴どちらかが聞かれることが多いです　1分程度のサイズにまとめる）	
		A:	
		Q: 弊社に何か質問はありますか？	
		A:	