**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、1年間の演技養成学校経験を経てから就職活動を行い、株式会社●●に入社しました。新人研修後、営業所配属となりルート営業職として既存のお客様へのヒアリングと追加受注の提案、スタッフのシフト管理を主として行なっておりました。また、営業所内では広告作成にも携わり、広告代理店の方と密に連絡を取り求職者へと向けた求人の作成と求人掲載費用の管理も経験致しました。接客業から転職した方や営業職で長年スキルを培ってきた方、事務職の知識を携えた方など個性的な諸先輩方の中で様々なやり方を学び、その経験から自分に適したやり方を構築していく事で作業効率を上げていく事に自信があります。

**［職務経歴］**

■2018年7月～2020年2月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：総合人材サービス業、一般労働者派遣業、アウトソーシング事業

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2020年2月 | 営業部　●●営業所所属  [取引商品] 人材サービス(派遣スタッフ)  [担当業界] 物流業、食品製造業、製品加工工場内従事者派遣(機械・車など)  [担当顧客] 物流会社、メーカー、食品メーカーなど  [営業手法] 既存顧客への定期的な営業、飛び込みによる新規開拓営業  [業務内容]  ・既存企業訪問(1日平均7現場対応)  ・求人広告作成(1週毎2広告対応)  ・会社説明会・個別面談開催(1週毎平均10名対応)  ・現場見学会開催(1週平均3現場対応)  ・顧客問い合わせ対応(メール・電話)  ・スタッフスケジュール管理  ・営業所全体ノルマ管理  ・広告費用及び掲載予定管理  ・労働条件通知書作成及びスタッフデータ管理  **◆営業実績**  2019年度8月　月間入職人数1位(5人)  2019年度9月　月間入職人数1位(7人)  2019年度11月 月間入職人数1位(16人)  2019年度12月 月間入職人数1位(10人) |

■2020年2月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：管工事業、設備電気付帯工事業、アウトソーシング事業

◇設立：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年2月  ～  現在 | 営業部　▲▲営業所所属  [取引商品] 人材サービス（現場作業員手配）  [担当業界] 建築業  [担当顧客] 設備会社(下請け)、電気会社（下請け）など  [営業手法] 既存顧客への定期的な営業（現場応対・テレアポ)  [業務内容]  ・人工手配業務(1日平均10社・40件対応)  ・顧客注文対応(メール・電話)  ・現場指示書作成  ・伝票管理及びデータ入力  ・新規入場者書類作成・データ管理(1日平均10人分対応)  ・作業員スケジュール及び給与管理  ・現場作業対応(ノルマ：月2件)　／　作業員当日欠勤対応(発生毎)  ・現場安全パトロール実施(月平均5件対応)  ・求職応募者・面談対応(月平均4名対応)  **◆営業実績**  2020年度　営業所全体目標数値約2億／実績数値2億400万　※達成率102％ |

**[自己ＰＲ]**

私は業務に対し、責任感を持ち、最後までこだわってやり抜く力があります。

私は大学卒業後、両親との約束で学生時代に自身で貯めたお金で俳優養成所に一年間通った経歴があります。

そこでは卒業公演でソロに抜擢された仲間が、公演一ヵ月前に講師の判断で下ろされる事態となりました。代役となった私は「公演を完成させたい」という仲間の想いを受け、練習時間を一日三時間延長し、無事に公演を完成させることができました。この経験で学んだことが二つあります。一つは「人は協力と努力によって結果を残せるということ」、もう一つは「自分は人の気持ちに応えたいと思うときに力を発揮できるということ」です。

こうした経験は社会人になった後も活きています。現職の派遣会社で、ある職場に二週間の間に四名の派遣労働者を入職させなければならない事がありました。営業所としては受けきれないという判断でしたが、私が自身も現場の仕事を手伝いながら三名を育成し進めるという提案をし、無事にお客様の納期を守ることに助力できました。そのお客様からいただいた「他の会社は匙を投げていたし、担当が貴方じゃなければ駄目だった」という言葉は一番の自信となっています。

私はこれらの経験を活かして、今後も仕事に対し実直に臨んでいきたいと思います。

以上