**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、株式会社●●に新卒入社。メディカルサポート事業部で求職者面談、法人営業を行い、主に介護・福祉の職種、約40人程の派遣スタッフのフォローを行っています。法人へは既存営業だけではなく新規開拓も積極的に行い、顧客層は介護施設や病院・クリニック等の医療福祉関係が多く、

規模も従業員数100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、

2018年10月～2019年3月の期間で派遣純増数営業200名中1位を達成。その後、株式会社▲▲へ社名変更され、現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：2年2ヶ月

◇事業内容：人材派遣・紹介事業、業務委託・請負運営事業、コンサルティング事業

◇資本金：○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2018年9月 | 西日本営業部　メディカルサポート事業部にてフィールドサポーター職担当  取引先介護施設にて介護職として勤務しながら派遣スタッフのフォロー、派遣先のニーズ確認・課題解決。  **◆勤務実績**  2017年新規入職者の平均退職日数が10日～1か月以内の派遣先に入り、自分が入っていた期間の新規入職者は6名中5名が3か月以上の継続勤務をして頂けた。  **◆工夫した点**  新規入職者の方の同行は自分がついて自分が教えにくい、わかってもらえていないような場合は先輩スタッフへ積極的に質問や相談を行い働きやすい職場作りに尽力した |
| 2018年10月  ～  現在 | 西日本営業部　メディカルサポート事業部　営業に配置転換  人材派遣の営業担当として約30社を担当。  【担当スタッフ】常時約40名稼働  【営業スタイル】新規営業　40％　既存営業　60％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介  【取引顧客】介護施設、病院  【取引商材】介護職員、看護助手職員  【担当地域】大阪府大阪市外、堺市堺区  **◆営業実績**  ・2018年度：下期派遣純増人数 約50名  ・上記実績で、下期の成績西日本で営業約80名中1位、全国で約200名中2位  **◆工夫した点**  求職者の希望をしっかり確認してミスマッチを減らす事に努め、実際の提案時や就業後には自分の介護職時代の良かった点、悪かった点、勤務中に難しいと感じた点、その時の乗り越えた方法等を就業前の派遣スタッフや退職希望のスタッフへお伝えして就業前には介護職をより具体的にイメージしてもらい、退職を考えている方には寄り添い、悩みを聞いて打開策をスタッフと一緒に考える事を行いました。 |

**［資格］**

・介護職員初任者研修課程(2017年1月取得)

・普通自動車第1種免許（2020年1月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**■顧客のニーズを最大限汲み取るヒアリングを重視した営業スタイル**

スタッフと接するときはヒアリングを重視しています。ニーズを正確に理解し、求人のマッチング精度を高めることに注力しています。そのため、面談からの決定率は社内平均と比較しても高く、実績を上げることが出来ました。

企業様との商談の際は、企業様の課題と求人案件の詳細のヒアリングを行い、御用聞きになるのではなく、お客様の表面上の要望以外の提案も行っています。結果、提案の幅を広げることができ、1社あたり獲得求人を増やすことができ、単価UPに繋がりました。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上