**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。バスケットボールのインストラクターとして従事。その後、株式会社▲▲に入社。人材派遣の営業として従事。

**［職務経歴］**

■2013年4月〜2016年11月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：スポーツスクール事業

◇資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月〜2016年11月 | バスケットボールの指導を担当インストラクターとして、バスケットボール指導に従事【業務内容】・スクール運営の実施　・広報活動・合宿運営・イベントの実施**◆実績**・全国で2番目の在籍人数の最大198名の子供のスクール運営を行った。・対象約140名の内130名を合宿引率し、90%以上の参加率を記録する。 |

■2016年12月〜現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：：人材派遣・人材紹介

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年12月〜現在 | 人材派遣の営業を担当全国のホテルと旅館などに人材派遣営業を行なう。【営業スタイル】新規営業　10％　　既存営業　90％　【取引顧客】全国のホテル、旅館など　約40社担当【取引商品】人材派遣　**◆営業実績**・2019年度：年間総売上 1億円（予算達成率110％）　※粗利率全国3位・担当スタッフ常時100名稼働 **◆工夫した点**・就業者が働きやすいよう企業側に働きかけ、定着率を向上させた。・社内での情報共有を強化し、マッチングを増加させた。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】クライアントに対してのニーズを聞き、ニーズにあった人材を提案できます。**

クライアントへのヒアリングを重点的に行い、売上を生み出すために最大の行動をとることができます。さらに、ホテル旅館以外の異業種への新規開拓にもチャレンジし、約6件ほど開拓経験があります。常に先を見ての行動をし、人材が必要になりやすい時期のご提案などを行いました。

 ※売上　2019年12月粗利全国3位、2020年1月粗利全国4位、2020年2月粗利全国2位

**【２】 常にポジティブな思考**

常に明るく支店内の活気付け屋として、「元気」はもちろんですが、なにかトラブルがあっても「自分を成長 させる1つの糧」と考え前向きに捉え仕事にあたっておりました。また他の社員が落ち込んでいた際も明るい声をかけ、全体を盛り上げておりました。

**【３】 コミュニケーション能力**

取引先であるホテル旅館に対して企業対企業ではなく、1人の人間として対応し、「●●」という人間を好 きになってもらい任せてもらえるような関係性を意識しておりました。その影響もあり、「●●さんになら任せられる。」などという声を多くいただくことができました。

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