**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

　●●大学を卒業後、●●株式会社に新卒入社。●●に配属され、約1年間ベアリングメーカーの営業職として、新規・既存双方で従事してきました。その後、知人からの紹介を経て▲▲会 ▲▲園に入社。鹿児島に移住し、そこで小・中学生を対象に学童保育支援員として2年間従事してきました。現在は退職し、地元である兵庫県に戻り転職活動を行っております。

**［職務経歴］**

■2018年4月～2019年2月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：機械関連（メーカー）

◇資本金：○○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  ～  2019年2月 | ●●株式会社　正社員として従事  ベアリングメーカーの営業職として、神奈川県西部から静岡県富士宮エリアにおいて、ベアリングや直動案内機器の営業に従事。新規開拓を主要としながら、既存顧客への業績拡大に伴う既存深耕営業も経験してきました。  【担当エリア】神奈川県西部～静岡県富士宮エリア  【営業手法】新規20％（飛び込み20件／週、テレアポ50件／週）、既存80％  【取引顧客】個人～中小法人  【取引商材】ベアリング、直動案内機器等  **◆実績**  ・2018年度：新規契約獲得数：8～10件／月 を継続して達成することに成功しました。  **◆工夫した点**  担当エリアでは唯一の新卒、新規開拓を行っていたため、積極的に活動をしてまいりました。既存企業でも、暫く取引のない方に対しても最低2週間に1回は足を運び、その都度新商品を提案するなど、計画を立てて提案することを意識して参りました。また商材柄、顧客のニーズに合わせた提案型の営業であったため、事前に社内在庫をしっかりと把握し、スケジュール感および納期を事前に周知することでスピーディーな提案を行えるようにしていました。 |

■2019年3月～2021年3月　▲▲会 ▲▲園（正社員）

◇事業内容：保育園・学童

◇創立：○○年、従業員数○○名、定員○○名（保育園）、○○名（学童）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年3月  ～  2021年3月 | ▲▲会 ▲▲園　正社員として従事  小・中学生を対象に学童保育支援員として2年間従事。生活指導・保護者との交流・子供たちの自学学習のサポートを務めてきました。1クラス約30名に英語指導を行い、学年もレベルもそれぞれ異なる中で1人ひとりにあった指導を行って参りました。  **◆実績**  ・2020年度：小学6年生の児童に対し、英検準2級合格を3名輩出  ・2020年度：中学1年生の児童に対し、英検2級合格を1名輩出  **◆工夫した点**  ただ授業を教える、というアプローチではなく、自主的に学んでもらうための環境つくりを創出してきました。ゲーム形式にし、生徒間で競うようにするほか、トレンドの曲を合唱するなどしました。その結果、児童1人ひとりが主体的に学べるようになり、上記の実績を収めることに成功しました。 |

**［資格］**

・普通自動車運転免許

・英語検定2級

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベル

**[自己ＰＲ]**

　前職では100人近い小・中学生を職員5人で担当していたため、仕事の効率性と職員間でのコミュニケーションを大切にしてきました。子どもたちが楽しく自主的に英語を学べるように、単語カードを使ってカルタや様々なゲームを考えてきました。こうした分析・工夫を行ってきた結果、英検は毎回20名以上の子どもたちがチャレンジし、2級・準2級の合格者を輩出出来ました。また、毎月1回行われる大きなイベントに向けて、職員間で密にコミュニケーションをとり、他園との合同イベントの実施や市内の外国人に自ら声をかけ国際交流会を実施するなど、様々なイベントを主体的に行ってきました。業務効率性やコミュニケーション能力を活かし、御社で貢献していきたいと考えております。

以上