■職務要約

職務経歴書

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

短大卒業後、●●株式会社に入社し販売員として勤務しておりました。

現在就業中の株式会社▲▲では、求人広告の企画営業を経験した後、ネイル部に配属となりネイリスト向けの人材紹介・派遣サービス▲▲の就職コーディネーターとしてネイリストへの就業先提供やセミナー開催、サロン案件の獲得営業をメインに行っております。

■職務経歴

□2017年07月～現在まで株式会社▲▲

◆事業内容：採用コンサルティング事業　　　◆資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年04月～現在まで | 採用サービス部ネイル部 |
| ネイリストの人材紹介・人材派遣サービス▲▲の就職コーディネーターとして人材コーディネーター業務を軸とし求職者との面談・就職先の紹介、人材紹介・派遣のサロン案件獲得営業、ネイリスト向けセミナーの企画・開催、ネイル商材の発注・卸業務、大型イベントへの出展準備等を担当しております。○○現在、▲▲共同事業化の為株式会社△△へ出向中。【営業スタイル】既存顧客30％新規70％【担当地域】東京・神奈川・埼玉・千葉【取引顧客】大手ネイルサロンや一般ネイリスト【取扱商品】人材紹介・派遣サービス【実績】・月間予算700万円／実績900万円／達成率128%・毎月のネイリスト紹介数約8名・新規ネイリスト面談来社獲得数90～100％・2018年イベントにおける登録者目標数350名を達成【ポイント】・ネイリスト・サロンオーナーと正しい知識でコミュニケーションがとれるようネイリスト検定を取得、業界の情報収集をし業界の理解を深めました。・どのようにしたらネイリストやオーナーへの提案がスムーズに行えるかを考え、イベントで使用する物品や業務に関わる資料提案・作成を行っておりました。 |
| 部長以下社員2名、アルバイト1名 |
| 2017年07月～2018年03月 | ▲▲事業部営業部 |
| 自社媒体▲▲、他求人広告媒体の企画営業を担当し、会社のミッションである「女の子の世界を変える」を軸に女性採用の提案を行っておりました。【営業スタイル】新規開拓90％、既存顧客フォロー10％【担当地域】東京・神奈川・埼玉・千葉【取引顧客】美容・不動産・介護関係など【取扱商品】求人広告人材紹介サービス【実績】自社媒体▲▲では新規顧客開拓がメインとなり、毎月20社ほど新規掲載を行っておりました。自社媒体掲載の顧客へ別媒体掲載の提案を行い20万～50万ほど売り上げておりました。【ポイント】・自社媒体のターゲットが20代～30代のローキャリア女子が中心だったため、顧客への若年層女性の採用メリットなどを同じターゲット年齢層である自身の経験や目線を踏まえた上での提案・顧客ニーズの引き出しを重点的に行っておりました。 |
| 部長以下メンバー18名 |

□2015年04月～2017年06月株式会社●●

◆事業内容：バッグとジュエリーの企画・製造・販売

◆資本金：○○百万円　従業員数：○○名東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2015年04月～2017年06月 | 店舗運営部●●　●●店 |
| 【業務内容】バッグとジュエリーの企画・製造・販売【担当顧客/メインターゲット層】20代～30代を中心とした個人顧客【平均客数】平日20人：土日40名【平均客単価】約1万8000円【実績】・前年店舗売上達成率80％から100％をキープ・月の個人売上平均110～130万円【ポイント】・自ブランドの魅力をお客様にお伝えするだけでなく、お客様それぞれのニーズに合った商品の提供やニーズの背景を汲み取り提案をするよう心がけていました。・店舗運営をスムーズに行えるよう備品・在庫管理の徹底や商品状態の正確な把握に取り組みました。・売上を上げるための店舗内コンペなどを工夫し率先して行っていました。 |
| 店長以下社員3名、アルバイト2名2016年10月より副店長に昇格 |

■活かせる経験・知識・技術

【顧客折衝、交渉力】

ネイル業界での働き方やネイル知識も幅広く収集し、

業界の動向を踏まえた提案と誠実な対応を心掛けておりました。ヒアリングに注力し正確なニーズを引き出す事で、顧客の目的がしっかりと解決できるような提案に拘りました。

また、ネイリストやオーナーの要望には迅速かつ丁寧に対応することを心掛けてきました。

■資格

・JNECネイリスト技能検定3級(2018年12月)

■PCスキル

□Excel：セル・シートの設定、四則演算、表／グラフの挿入・活用

□Word：文章作成、図表／グラフの挿入・活用

□PowerPoint：プレゼンテーション資料作成、アニメーションの活用

■自己ＰＲ

・相手の立場に立つ想像力

私は相手の立場・視線に立つということを大切にしていました。相手が何を求めているのか、その先にはどんなメリット・デメリットやリスクがあるかを考えて行動しています。相手のニーズの背景を理解しその先を想像した提案をできるよう意識しておりました。

・コミュニケーション能力

部署メンバーはもちろん、社内外も問わず対人折衝には積極的意識し、イベントなどでもクライアントへの訪問は欠かさず行っております。周囲の声を収集し、反映するように取り組んできました。

・常に学び続ける

業務上必要な知識・スキルを習得するためには努力を惜しまない向上心があります。現職に就くまではネイルの知識はありませんでしたが、検定を取得するなど努力をして参りました。競合の状況や担当ユーザーやサロンの課題など常に情報を収集し、仕事に生かしてきました。

ヒアリング力やお客様との信頼関係構築力には自信があり、現職の知識経験を活かして即戦力となれるよう尽力いたします。

以上