**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。化粧品業界の顧客を対象に人材サービスの提供を行っています。

求人広告、人材派遣、人材紹介、業務委託と人材サービス全般に携わっております。

営業業務のみならず、営業戦略の策定や、派遣社員の労務管理など、業務は多岐にわたります。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：2年5ヶ月

◇事業内容：化粧品業界専門の求人メディア「●●」の運営、化粧品業界専門の派遣、紹介事業

化粧品販売店舗請負事業　など

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～現在 | HRソリューション部　●●にて営業を担当化粧品業界の顧客を対象に人材サービスの提供。企業の採用募集における全サービスを一気通貫で担当し、サービス提案から運用まで網羅的に対応。（求人広告、人材派遣、人材紹介、業務委託）営業スタイルは、インバウンドを中心とした新規提案と、既存顧客のフォロー・アップセルや、クロスセル提案。【取扱商品】求人広告（約40％）、人材派遣（約40％）、人材紹介/業務委託（約20％）【営業スタイル】新規顧客30％、既存顧客70％　　　　　　　　アポイント取得は、電話かメールで行う。　　　　　　　　打ち合わせ・商談はオンラインもしくは、訪問にて実施。【担当地域】首都圏（一都三県）【担当顧客】担当社数常時約20~30社（商談相手は主に採用担当者や営業担当者、一部の中小企業においては経営者）**◆営業実績**・2019年度└人材派遣 専任：年間派遣開始数：43名 常時担当派遣社員数：30~40名　売上：1億3,000万円・2020年度└求人広告：契約件数：21件　売上：650万円└人材派遣：年間派遣開始数：12名 常時担当派遣社員数：20~30名　売上：9,000万円└業務委託：受注件数：6件　売上：150万円└人材紹介：受注件数：4件　売上：400万円**◆その他職務内容**　・営業戦略の策定（価格設定や、競合調査、顧客ターゲット選定など）・求人広告サービス内容の企画と運用・サービス資料作成・アナリティクスを活用した数値分析（顧客の採用状況分析など）・派遣社員の労務管理（契約書作成や給与計算など） |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2015年1月取得）

・TOEIC 805点

**［PCスキル］**

・Word　（表作成・図版挿入を含む社内外文書作成）

・Excel　（リストやフォーマットの作成／SUM関数、AVERAGE関数、VLOOKUP、ピポットテーブル、IF関数など）

・PowerPoint（社内外向け文書・スライドの作成／提案書、企画書など）

**[自己ＰＲ]**

**【1】データドリブンな営業スタイル**

KGIから逆算してKPIを設定し、常にデータに基づき仮説検証を行うデータドリブンな営業スタイルが習慣化されています。

また、再現性高く成果を出し続けるために、顧客管理システムで、プロセス率を分析し、週間的にKPIを見直すことで、

常に現時点における自身のパフォーマンスに近い状態をKPIに反映。

常に経験や勘だけに頼るのではなく、過去のデータや事実に基づき、意思決定や課題解決を行ってまいりました。

こうしたデータドリブンな営業活動を行うことで、目標を達成するようにしていました。

**【2】緻密な行動計画およびPDCA**

月間目標から逆算し、達成に必要な月間行動数を設定。さらに週間目標まで落とし込み行動計画を立案。

常に週間目標にコミットし、達成し続けていくことで、月間目標を達成してまいりました。

また、週間目標を達成できなかった際は、常に未達成の理由を検証し、ギャップを埋めるために次週何を行うのかを考え、

行動変化を起こすことで、週間単位で自己成長に繋げてまいりました。こうしたPDCAサイクルを毎週欠かさず行う習慣は、

自己成長だけなく、ブレのない成果に繋がっていると実感しています。

**【3】営業以外の自己研鑽**

営業活動および目標達成といった自身が任されているミッションを達成することはもちろんのこと、自身でも本などで勉強し、

理解を深めることで、会社貢献だけでなく、自己成長にも繋げてまいりました。

また、こうした活動で得た知識は、本業でもある営業活動にも活かされ、業務が点と点で繋がるという体験を幾度もなく

経験することができました。次の職場においても様々なことに挑戦することで、会社貢献はもちろんのこと、自己成長にも

繋げていければと考えております。

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