**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、●●株式会社に入社し、現在に至るまでリクルーティングアドバイザーとして約3年間法人営業に従事しております。担当領域は、建設業界のゼネコンと建設コンサルタントで、大手企業から中小企業まで幅広く、新規開拓営業及び既存営業を経験しております。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：人材紹介

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：JASDAQ上場（ホールディングス）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | リクルーティングアドバイザーとして法人営業を担当**【対象人材】**・20代の第二新卒から60代のシニア層の建設技術者（建築・土木・設備施工管理、建築・土木・設備設計、発注者支援等幅広い職種対応）・管理部門、営業**【担当顧客概要】**・大手建設コンサルタント・準大手ゼネコン上記を中心とし、3年間で計300社弱を担当。関係構築を重視した営業を行うため、注力企業を10社程度に絞った営業スタイルを得意としております。**【業務内容】**・電話による新規営業・既存営業への追加提案（電話、メール、zoom）・求人ヒアリング・求人票作成・人材提案（電話、メール）・進捗調整・入社後フォロー等**【実績】**＜2018年度＞入社売り上げ目標：10,500千円　実績9,080千円　達成率86.5％契約売り上げ目標：13,900千円　実績16,910千円　達成率121.7％＜2019年度＞入社売り上げ目標：24,210千円　実績34,134千円　達成率150.0％契約売り上げ目標：25,000千円　実績31,619千円　達成率126.5％＜2020年度＞入社売り上げ目標：23,320千円　実績35,195千円　達成率150.9％契約売り上げ目標：25,200千円　実績40,117千円　達成率159.2％＜その他＞・2019年度　年間優秀社員賞　受賞・2020年度　上半期優秀社員賞　受賞・2020年度　年間優秀社員賞　受賞 |

**［**得意とする経験・分野・スキル**］**

・人事担当を初めとした現場責任者や役員、代表取締役等の幅広い役職者との折衝経験

・ゼネコン、建設コンサルタントに関する業界知識、人材の傾向の把握

・関係構築を重視した社内外コミュニケーション

 **[自己ＰＲ]**

まず、人材紹介の営業では、傾聴力や想定力、継続力、共感性・協調性等、多くを求められる仕事だと考えております。自身の目標数字を達成するかつ自己成長に繋げるために上記スキル向上を意識し行動して参りました。現職では分業制（企業担当・求職者担当）のため、一人で完結する業務ではございません。そのため社内連携を密に行い、チーム内は勿論チーム外社員からの信頼を得ることも意識いたしました。

　次に、営業を行う上で当事者意識を持つことを念頭に置いております。具体的には、取引先が何を求めているのか、取引先のニーズに応えるための商品（人材）は何か等をヒアリングから、取引先と同じ目線で考える動きです。実際に売り込みたい商品（人材）については、取引先にどういった点でマッチしているのかを客観的意見も織り交ぜながら伝えました。「お客様のために何ができるか」を常に考えた営業活動が功を奏し、グループ会社を紹介いただいたり、求人ニーズを他社よりも先にいただいたりといったことがありました。また、個人的な目標達成だけではなく、チームの目標数字達成に貢献する動きも行いました。状況に応じた不足分のKPIカバー、積極的なコミュニケーション、後輩指導等です。

　これまでの経験を活かし、貴社においても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