**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、新卒で人材紹介・派遣会社である●●株式会社へ入社をし、派遣事業部の立ち上げにて、営業先新規開拓とスタッフフォロー、面談業務を担当。その後、2016年8月 ▲▲代理店トップパートナーである株式会社▲▲へ入社をし、リクナビNEXT拡販のため、新規開拓営業を担当。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2016年7月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：人材派遣事業、転職/採用/再就職支援事業、人材紹介事業

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  2016年7月 | 派遣事業部　大阪第一チーム配属  新卒で入社をし、派遣事業部の立ち上げに携わり、主に物流企業に向けての新規営業を担当。新規開拓と並行して派遣スタッフの面談からフォローまで一貫して行っていました。  【業務内容】  ・大企業～中小企業の物流倉庫向けに派遣スタッフ利用のニーズ確認/提案  ・既存顧客フォロー(追加受注依頼促進/他事業所の紹介促進/採用ニーズの引き出し)  ・派遣スタッフの面談  ・引き当て業務(日々の依頼に対しての人員手配)  【担当地域】大阪府下  【取引顧客】大手企業～中小企業の物流倉庫業  【取引商品】スポット派遣業(人材派遣を用いた突発的人員不足に対する課題解決提案)  **◆営業実績**  ・2015年6月～2016年2月：8ヶ月間連続目標達成(1ヶ月の目標100万円)  ・大手物流顧客から4支店の新規開拓に成功 |

■2016年8月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：リクルーティング事業/WEB事業/メディア販促事業/人材紹介・ハンティングサービス事業/採用支援・育成支援事業

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年8月  ～  2017年7月 | 関西リクルーティング事業部　HRチーム配属  リクナビNEXT拡販のため、主に新規営業を担当。  【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当エリア】大阪府下  【取引顧客】大阪府下の中小企業経営者/部長/人事、クリニック、個人飲食店  【取引商品】タウンワーク、リクナビNEXT  **◆営業実績**  ・2017年1月～3月実績：269万円　※達成率132％、ツーマンス達成賞受賞(84名中受賞者は3名) |
| 2017年9月  ～  2020年3月 | 関西リクルーティング事業部　エリアサービスチームに配属  リクナビNEXTの拡販、タウンワークを主力とした商品の新規開拓および既存顧客のフォロー営業に従事。  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当エリア】関西エリア（主に大阪市内）  【取引顧客】中小企業経営者/部長/人事、クリニック、個人飲食店  【取引商品】タウンワーク、リクナビNEXT、indeed  【その他】  ・新卒、中途社員の2名の教育  ・社内新規事業プロジェクトの実行  ・リクナビNEXT拡販に向けた営業育成(営業手法の勉強会開催/新規、既存顧客への同行/毎週のKPIの確認)  **◆営業実績**  ・2017年度実績：3,518万円　※達成率101.2％  ・2018年度実績：6,566万円　※達成率107.5％  ・2019年度実績：6,182万円　※達成率100.1％  **◆表彰実績**  ・2019年4Q(1月～3月)：AⅡクラスMVP受賞(社員32名中受賞者は1名)、チームMVP受賞  ・2020年2Q(7月～9月)：チームMVP受賞  ・2020年3Q(10月～12月)：総合企画クラスMVP受賞(社員14名中受賞者は1名)  ・2020年4Q(1月～3月)：総合企画クラスMVP受賞(社員14名中受賞者は1名)、チームMVP受賞 |
| 2020年4月  ～  現在 | 関西リクルーティング事業部　総合企画チームに配属  主力商品外の他媒体の拡販のための新規開拓および既存顧客のフォロー営業に従事。  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当エリア】関西地方/中四国地方/福岡県エリア  【取引顧客】大手～中小企業経営者/部長/人事/支店長/営業  【取引商品】求人媒体/indeed/集客ツールを用いた提案（人材に特化した事業立案マーケット情報を用いたクライアントの事業拡販）  【その他】  ・注力顧客先への会議出席/定例会の運営  ・新卒、中途社員の教育  ・社内新規事業プロジェクトの実行  ・リクナビNEXT拡販に向けた営業育成(営業手法の勉強会開催/新規、既存顧客への同行/毎週のKPIの確認)  **◆営業実績**  ・2020年度実績：7,389万円　※達成率116.4％  ・2020年1月に引継ぎをした大手物流派遣会社、関西エリア4支店の売上昨対比140％  ・上記実績が認められ、2021年4月からリーダーに昇格 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【目標数字達成への計画性】**

各顧客の予算、キーマン、過去実績の把握、事業内容、IRを徹底的に洗い出し、ウォレットシェアをどこまで伸ばせるのかという点に拘り、計画性を持って戦略立てをして参りました。また、顧客の事業拡大の為に、事業戦略立案を顧客と共に考え、長期的に売上拡大を狙い、加えて新規獲得のために、ニーズ有顧客に向け1ヶ月に1回アクションを行っておりました。その結果、約半年後には先方の繁忙時期に連絡を頂き受注に繋げることができました。

**【他部署との連携】**

上司や他部署など周りを巻き込んで物事/仕事を進めていくことを得意としております。関西エリアのお客様でエリア外の支社紹介を頂き、パスアップやキーマン接触時に上司の同行にて事業課題の掘り起こしができ、課題を見つけ出すことができました。また、顧客の採用以外の必要な課題を見つけ出し、他部署と共同しながら売上拡販を行っておりました。

直近ではWEBコンテンツを用い、クライアント集客を得意とする新事業部と連携し、3社のお取引き(社単約200万円)を頂くことに成功致しました。

**【リクナビNEXT拡販のための育成】**

リクナビNEXT(中途採用メディア)の拡販リーダーとして社内渉外に任命致しました。1人1社は、3カ月の間で新規を受注することを目標に、新卒/中途入社のスタッフの同行/勉強会/日々の振り返りを行って参りました。14名の営業すべての顧客を洗い出し、直近の他社中途媒体の利用率やニーズの掘り起こしを行ったことで、リクナビNEXT新規受注1人1社の目標も達成致しました。その後も、各営業がコンスタントに受注することができ、関西支店としての業績UPに繋げて参りました。

**【顧客再構築の戦略(1→10ベース)】**

現在のメインミッションは、大手派遣会社の関西4支店の売上向上＆他代理店リプレイスになります。顧客の要望が足を運んでくれる営業に価値を感じているという意図を汲み取り、各支店への訪問を毎週定例化/4支店合同定例会を1ヶ月に1回の開催を提案し実施致しました。そして、採用人数/納期/原稿内容のグリップを強く握れるように、顧客と一緒に顧客の新規アポイントへ同行するコラボ企画を実施致しました。その結果、リピート率も上がり、他代理店60％：弊社40％の売上比率だったところを、2020年12月には弊社60％：他代理店40％に巻き返し、売上昨対比140％向上を実現致しました。

今まで営業職として、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社におきましても実績を残せるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上