**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学在学中より、●●グループの運営する、●●にて自動車販売業に従事し、そのまま●●グループへ新卒として

入社。約8年以上にわたり、自動車販売業に従事しました。

在籍中には、2016年より最年少支店長として●●にて、店舗売上、粗利、過去最高を記録しました。

現在は、株式会社▲▲にて人材紹介事業の立ち上げ期から参画し、マニュアル作成や、フロー構築に携わり、

人材派遣業でも▲▲事務所の立ち上げに尽力しました。現在は本社に戻り、人材紹介事業に携わっています。

**［職務経歴］**

■2018年6月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：3年1か月

◇事業内容：人材紹介・人材派遣事業、ドライブレコーダー販売、リビルトパーツ販売、自社EC、求人媒体の運営

◇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6月～2019年8月2020年1月～現在 | ▲▲にて営業を担当自動車業界専門の人材紹介部門に従事。自動車業界での経験と知識を活かし、まだ立ち上げ間もない人材紹介部門の基盤を作りました。**◆主な業務内容**・企画業務：スカウト媒体選定、マニュアルなど、業務フローの構築・仕入れ：人材のスカウト、企業開拓・マッチング：求職者面談・ディレクション：求職者選考フォロー、企業ディレクション **◆担当領域**・2018年6月～CA専任・2019年6月～CA/RA両面・2020年1月～CA/RA両面・2021年6月～戦略変更により、CA専任となる【参考数値】▼CA/RA両面時・月間面談数：17～18名・面談決定率：約30％・月間成約人数：4～6名・担当企業数：30～40社・平均単価：約110万円▼CA専任時（現在／コロナ後）・月間面談数：約80名・面談決定率：約5％・月間成約人数：3～4名・平均単価：約100万円**◆営業実績**【2019年度実績】売上金額32,415,313円　営業部内1位／5名中【2020年度実績】売上金額45,935,041円　営業部内3位／7名中【2021年度実績】売上金額21,031,181円　営業部内1位(6月まで)／8名中 |
| 2019年9月～2019年12月 | ▲▲人材派遣事務所　▲▲支店の立ち上げ責任者として赴任**◆主な業務内容**・▲▲拠点の立ち上げオフィスのデザインから拠点を立ち上げ、内装業者選定～会社と施工業者の間に立ち、円滑にオフィスの立ち上げができる様、寄与しました。・新拠点立ち上げに伴う営業活動（法人向け営業）リストをもとにテレアポでアポを取得、地道に営業を行った。開拓実績は3ヶ月で約30社。 |

■2009年9月～2018年5月　●●グループ（正社員）※在籍期間：8年9ヶ月

◇事業内容：自動車正規ディ―ラー事業、中古車流通事業、自動車整備事業

◇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 |
|  | 配属店舗にて自動車販売営業を担当営業として多くのブランドを経験し新規立ち上げにも参加2009年9月～●●（インターン）2010年4月～●●2011年3月～●●2011年11月～●●　※2015年より主任**◆主な業務内容**新車・中古車の販売。個人のお客様向けに販売していました。【参考数値】・月間来店対応数：15～20名・月間成約台数：5～6台・成約率：約30％・平均単価：700～800万円**◆営業実績**【2014年度実績】売上金額373,770,000円　年間販売台数65台　営業部内2位 新車2位／4名中【2015年度実績】売上金額393,130,000円　年間販売台数74台　営業部内2位 新車1位／6名中※2014年度　アウディ新人賞全国７位を獲得／新人約150名中※2015年度　アウディ全国販売台数ランキング600人中32位 |
| 2016年4月～2018年5月 | ●●にて店長に昇格店長業務と同時にプレイングとして個人営業も継続。**◆主な業務内容****▼プレイング**店舗売上、粗利、過去最高を記録　単月売り上げ一億円越えを達成**▼店長業務**・12名のメンバーのマネジメントとフォロー・店舗売上数字の管理（Excel）・粗利の管理（メンバーに原価意識を持ち、経営者目線での営業を覚えてもらうため）・新人、若手のメンバーとの同行営業・理念の浸透、教育**◆営業実績**【2016年度実績】売上金額349,075,000円　年間販売台数71台　営業部内3位 新車1位／7名中【2017年度実績】売上金額357,039,000円　年間販売台数77台　営業部内2位 新車1位／7名中 |

**［資格］**

・2005年9月：講道館柔道二段　取得

・2005年11月：普通自動車運転免許　取得

・2016年4月：甲種防火防災管理者　取得

**［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、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）

・PowerDirectorを使用した動画編集

・趣味でPC自作をしています

 **[自己ＰＲ]**

**【１】情熱・熱意・執念**

何事にも情熱がなければいけないと考えます。例えば会社の行事を「面倒だ」と嘆く人がいます。私は些細な事にも情熱を捧げられない人間は仕事にも情熱を捧げられないと考えます。情熱を感じられない人間には誰も付いてこない。私自身、そういうリーダーであり続ける為、努力をして参りました。

また、熱意は伝染します。仕事姿勢や目標数値に対する執念。最後の１秒まで私は数値達成にすべてを捧げてきました。その結果が現在の私の仕事姿勢を作り、結果を生み出していると考えております。

**【２】感動を与える仕事姿勢と感謝の心**

私は新卒からサービス業に従事して参りました。その中で相手を慮る心を学び体現できるよう努めております。

お金をかけて、奇策で相手を喜ばせるわけでなく凡事の徹底こそが一番のディライトを生むと考えます。凡に徹すれば非凡になる。そして上司、先輩、同僚、後輩、家族、成果は一人の力で手にできる物ではありません。それに会社のバックアップがあるからこそです。真摯さ謙虚さを忘れずに行動しております。

**【３】柔道で培った忍耐力と行動力**

私は小学生から社会人になった今でも柔道を行っております。一つのことを継続する力は簡単に見えて難しい事です。武道を通じて身に着けた忍耐力は社会に出て非常に役立ちました。また、目上の方との付き合い方やコミュニケーション力や礼儀は幼少の頃から武道で学んでいたので身についたものだと感じております。

また最後まで成果に着目し、すぐに行動に移せる営業力は自分自身でも非常に大きな武器だと感じております。

**【４】ベンチャー企業で培った幅広い業務領域**

新卒から今までベンチャー企業で従事し、BtoC、BtoBの営業から事務処理、請求業務、管理等、営業という立場であると共に複数のタスクを同時に行い、違う領域の業務にも携わりマルチタスクで仕事を進めながら営業でも数字を出していくという事を行ってまいりました。

その仕事だけを行えばいいわけでなく、周囲とのバランスを取りながら仕事を進めていけることは強みだと感じております。

今まで幅広い業界を担当し、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