**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

　大学卒業後、●●株式会社に新卒入社をし、人材派遣の営業職として、中小～大手クライアント向け提案営業に従事しております。既存顧客への深耕活動および、新規開拓の営業を行いました。また、スタッフフォローや就業中スタッフの料金改定交渉にも努めました。

**■職務経歴**

□2018年4月～現在　●●株式会社

◆事業内容：人材派遣業、人材紹介業

◆資本金：○○億○○千万円　売上高：○○億円（○○年○○月期）　従業員数：○○名　東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年4月 | ●●支店 |
| 大手企業から中小企業まで幅広い対象に理化学系研究職派遣スタッフの提案営業を行う。  ターゲットは化学メーカーを中心に、食品会社、受託分析機関など。  営業活動に加え、派遣スタッフの就業フォロー、クレーム対応、派遣契約管理、パート社員への指導も実施。  【営業スタイル】深耕営業50% 新規50％  【担当地域】●●市内を中心に桑名市、●●市、●●市、●●市など●●県全域。  【取引顧客】担当社数常時約20～30社  【稼動スタッフ数】約70人  【活動ノルマ】手紙20件、電話80件、アポイントメント10件以上（月）  **◆実績**  ・新規・深耕増員計画108％目標達成（支店達成率75％）  ・平均利益率38～39％　※会社全体の平均利益率34％  ◆工夫点  売るのではなく、相談に乗るというスタンスでの営業活動、「全てのお客様に誠実に」をモットーに対応することにより、顧客との信頼関係を構築。 |
|  |

**■活かせる経験・知識・技術**

**折衝力**

顧客の条件と求職者の希望が自然に完全合致することは難しく、両者の板挟みの状態を多く経験しました。顧客の条件をただ聞き入れるだけでなく、市場や登録人材の状況を踏まえ、擦り合わせをしながら提案を行いました。求職者に対しては希望の優先順位を確認することや、今後のキャリアの相談に乗りました。このように、完全一致でない状態から、双方総合的に納得した契約につなげた経験にて、折衝力を身につけました。

**素直さ**

素直さが信頼の構築に繋がったと考えて、自分の一つの武器として考えております。

社外におきましては、自信が無い事や分からない事は決してうやむやにせず、正直にその旨を伝えた上で改めて準備して対応をするように致しました。また、サービスや人材提案の際には、メリットだけでなくデメリットも正直に伝えるスタンスで取り組んでおりました。後のギャップを防ぐ事ができるため、早期終了のトラブルを防止でき、信頼に繋がったと考えております。

また、失敗してしまった際も必ず誤魔化さずに報告する事で、上司の判断を仰ぎ、同じ失敗や後のトラブル拡大の防止に繋がったと考えております。上司からは、報連相を欠かさず行うので安心して仕事を任せると言っていただけました。

**臨機応変な対応力**

お客様対応の際には、相手の反応に合わせて提案を変えることにより、臨機応変な対応が身に付きました。お客様との商談に向け事前に過去の経緯や企業状況を把握することで先方のニーズを予想し、複数のパターンの提案方法を考え、それに向けた資料を準備するよう努めました。そのため、どのような要求にも落ち着いて対応し、的確な提案をすることが出来ました。日々の業務におきましても、お客様の突然の要望やスタッフの状況変化など、急に対応する事項が日常茶飯事のため、その都度優先順位を判断し、想定していた1日の業務計画を変えながら臨機応変に対応いたしました。

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

**交渉力**

契約中の全ての派遣スタッフに関して派遣先に1年に一度、料金改定の交渉を行いました。平均すると約3％、最大9%の改定交渉を行った結果、2年連続全スタッフの交渉に成功しました。派遣先の立場となると1年で約15万円の値上げとなるため、一度で受け入れて貰うことは難しく、かなり苦戦致しましたが、派遣市場や社会情勢、スタッフの転職リスク等、状況に合わせた背景を用いて納得頂けるよう、説明を行いました。改定率につきましては、利益だけでなく長期契約を1番に考え、基本的に自身で目標を設定しておりました。直近では派遣法改正による交通費負担の交渉も加わりましたが、最終的に全て成功したことにより、交渉力の自信に繋がりました。

**関係構築力**

2年間の法人営業において、どのお客様にも誠実に、をモットーにお客様に接しました。要望に対して全力で取り組むこと、正直な情報を伝えること、そして強引に売り込むのではなくお客様の事を考えて相談に乗るというスタンスで誠実さを持って営業活動を致しました。相手がどのような連絡方法を好むか、聞き上手に徹するべきか、どのジャンルの話題を提供するかなど、自然に考えながら対応ができ、ほとんどのお客様と円滑な関係が作れたと自負しております。具体的には、他社でなく独占でご依頼をくれるお客様が増えた事や、見込みの状態でいち早く情報を伝えてくれた時、「●●さんが言うなら間違いない」「●●さんの提案を信じる」といった言葉をいただけた際などに、関係性が構築できたと特に実感致しました。

貴社におきましても一早く戦力になれ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