**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業し、▲▲市役所に就職。その後、株式会社●●に転職をし、3年間営業職として従事。入社以来13カ月連続で予算達成し、2016年度年間売上においては、部署30名中1位の実績を残すことができました。2017年4月からリーダーに昇格し、マネジメントも経験しております。

**［職務経歴］**

■2015年2月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：人材関連事業、ヘルスケア事業、人事業務支援事業、ターゲティング広告事業　他

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年2月～現在まで | 就職エージェント事業部 理系グループに配属【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】東京都【取引顧客】学生、中小企業～上場企業まで【取引商品】人材紹介**【担当業務】**＜CA業務＞・新卒学生のキャリア相談、求人紹介、履歴書添削、面接対策、集客架電、大学での求人フェアの運営　等＜RA業務＞・見込み客発掘業務、商談（ヒアリング、課題抽出、提案、クロージング等）、求人票作成、人材紹介　等**◆営業実績**・入社以来13カ月連続達成・2016年2月期において、個人売上金額が事業部のギネス記録を更新（月間329万円）・2016年度年間売上予算2,200万円に対して、実績2,870万円（部署30名中トップ）**◆工夫した点（達成要因）**１）内定率の高さ（全体平均58％に対し、個人実績64％）→選考対策時に企業様から担当学生の懸念と評価ポイント、残採用枠を必ずヒアリング致しました。→対策回数をインプットの対策とアウトプットの対策に分け２回設定し実施致しました。→過去決定実績がある求人であれば、担当CAに内定者の人物評価や想定質問の回答をヒアリングしました。２）承諾率の高さ（全体平均75.3％に対し、個人実績81.1％）→クロージングを細かく徹底的に実施し、担当学生の志向や希望するキャリア、就活軸を洗い出し、それが内定先で実現できるか営業担当から情報収集致しました。バッティングしている企業とは比較表を作成し、意向が上がるまで毎日連絡をとるなどリレーション強化を図りました。（事業部ギネスを更新した月は9名内定を出し9名全員成約に至りました）・2017年4月よりRAとして新規開拓、既存顧客のフォローを行なっています。CAだった頃の経験を活かして細かいフォローとスピーディーな対応を意識し、5月は単月で11社のクライアントを開拓し案件数部署トップになりました。他事業部のクライアントをマネージャーの指名で任せて頂いたり、事業部内で唯一CAのメンバーのマネジメントを行いながらRAに従事しております。 |

■2012年4月～2014年10月　▲▲▲市役所　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：市役所

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月～2014年10月 | くらし部健康課国保年金係を担当【担当業務】・国民健康保険・後期高齢者医療・国民年金の窓口・国民健康保険・後期高齢者医療の資格・給付管理・国民健康保険税・後期高齢者医療保険料の徴収・国民健康保険の事業状況報告書作成・国民健康保険・後期高齢者医療の補助金・交付金申請と決算報告・市民向け健康診査の補助**◆営業実績**・来庁者に気持ちよく窓口で過ごして頂けるように、複雑な制度をパンフレットや書類を用いて　簡潔に説明しました。・通知書送付や書類の提出を郵送にて依頼する際は、文字のフォントや大きさ、文章の長さを工夫し、色や付箋をつけて読みやすい書類づくりを行いました。・他部署への電話取次や来庁者を案内する際は、職員である自分が全ての状況説明を簡潔に行い、　来庁者が説明する手間を省きました。**◆工夫した点**・来庁者の表情を観察し、一つ一つの言葉をしっかり聞き、わかり易く説明することが身につき、言葉一つやしぐさ一つでも、自分の説明を来庁者が理解されたかどうか見ながら窓口で対応するようになりました。・言葉だけでなく、表情や会話から考えを読み取るのは、人材業界で求職者の方や企業の人事担当者の方と接していく中でも生かしております。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**【１】現職の業務を通じて学んだこと**

・求人紹介の量や質、対応スピードなど、いかに「使える」と思えるエージェントになれるかを常に考え行動しておりました。

・企業と求職者を繋げるように、志望度を上げるクロージングのスキルを磨き、内定をもらうために企業担当と細かい情報共有し、過去の選考内容や面接官の志向を踏まえて選考対策を行いました。

・約2年間のカウンセラー経験で培ったのは、とにかく量をこなしてやり残しがない状況を保つことと、求職者の志向や将来ビジョンを踏まえた求人紹介やクロージングで信頼を得ることです。

・2年目からは部下を2名持たせて頂き、自分がやっていたことを部下に教えると同時にモチベーションを高くもって業務に取り組めるよう常に工夫し続け、時には信じて任せることを学びました。

**【２】 RAとしての成功エピソード**

昨年9月に17卒採用で使って頂いていたが0名決定に終わってしまった企業様がありました。建築土木学生のみという点でターゲット学生が元々少ない求人でしたが、商談時にターゲット学生を地質系を学んだ学生まで広げ、18卒に関しては4月という昨年より早期から動くことと、選考回数の短縮を提案致しました。通常2回の選考フローを１回に短縮することで、地方学生の動員が増え、17卒では0名決定だったものが18卒については5名紹介し、2名内定が出て1名決定に繋がりました。