**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、●●証券株式会社に新卒入社。株式・債券・投資信託等の幅広い金融商品を顧客に対しての営業を担当。その後、株式会社▲▲に入社。看護師・ケアマネジャーの人材紹介に従事、現在に至る。

**［職務経歴］**

■2005年4月～2009年7月　●●証券株式会社（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：有価証券等の売買、有価証券等の売買の媒介、取次又は代理、有価証券の引受等の金融商品取引業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2005年4月～2006年10月 | 大宮支店ファイナンシャルアドバイザー課　営業職【営業スタイル】新規営業　90% 既存営業　10% ※新規開拓手法：飛び込み営業、リストへの架電【担当地域】埼玉県【取引顧客】個人・法人企業【取引商品】株式、債権、投資信託、年金保険等の金融商品全般**◆営業実績**・月間賞2回獲得(債券型投資信託部門2回)  |
| 2006年11月～2009年7月 | 大宮支店資産コンサルタント課　営業職【営業スタイル】新規営業　60％　既存営業　40％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ【担当地域】埼玉県【取引顧客】個人・法人企業【取引商品】株式、債権、投資信託、年金保険等の金融商品全般**◆営業実績**・月間賞4回獲得(債券型投資信託部門2回、株式型投資信託部門1回、外国債券部門1回) |

■2009年9月～現在　株式会社▲▲（正社員） ※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：医療・介護の人材支援サービス

◇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 |
| 2009年9月～2011年9月 | ナースパートナー部　キャリアパートナー【営業スタイル】新規営業　40％　既存営業　60％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】全国【取引顧客】看護師、医療・介護関連施設【取引商品】看護師人材紹介**◆営業実績**・計92名の看護師を紹介、総売上4,722万円・未開拓エリアでの生産性向上 |
| 2011年10月～2016年3月 | コメディカルパートナー部　キャリアパートナー【営業スタイル】新規営業　40％　既存営業　60％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】全国【取引顧客】ケアマネジャー、医療・介護関連施設【取引商品】ケアマネジャー人材紹介**◆営業実績**・計259名のケアマネジャーを紹介、総売上1億7,500万円・メンバー(2011年10月～2013年9月) →5ヶ月連続を含む9回月間達成・チーム長(2013年10月～2016年3月) →最大5名のマネジメント業務→チーム半期達成3回→中途入社に対しての研修・育成を担当→未開拓エリアでの市場調査・生産性向上・プロセス構築を担い、グループの総売上増加に貢献 |
| 2016年4月～現在 | ナースパートナー部　キャリアパートナー【営業スタイル】新規営業　40％　既存営業　60％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】神奈川県【取引顧客】看護師、医療・介護関連施設【取引商品】看護師人材紹介**◆営業実績**・計52名の看護師を紹介、総売上3,579万円・第2、第3Q達成 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・証券外務員第1種(2005年6月)

・グロービス・マネジメント・スクール クリティカル・シンキング修了(2015年3月)

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】顧客視点に基づいた営業**

求職者であれば生活背景・ニーズ、事業所であれば募集背景・採用したい人物像を正しく認識することを心掛けてそれぞれの課題解決に向けてサポートしています。

**【２】チームへの協調性**

同じ業務に関わる社員同士が気持ち良くコミュニケーションがとれ、協力できる関係性を作る事を心掛けています。周囲のメンバーが困っていることがあれば自身が持つ知識・情報は伝えるようにしています。

今まで金融、医療・介護業界を担当し、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