**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒で●●グループに入社し、家庭教師大阪支店の営業部に配属。新規顧客に対して、それぞれの生徒の目標達成と経済状況に合わせたコースや指導回数を提案。１年目には新卒女性社員１位の売り上げを出し、社内表彰を受ける。その後、個別教室に配属が変わり、既存店舗の名古屋駅前校の教室長や、長野県の松本駅前校や東京都の豊洲校などの新店舗立ち上げに教室長として従事。市場調査から始め、広報戦略、チラシ作り、教師の採用育成、新規入会者確保、現生徒教務管理など、幅広い業務に携わる。また、入社2年目から自教室に合わせ、他の店舗の管理者として3～4教室のチーム長も兼任し、採用の時期になると人事部と共に新卒採用の業務にも携わる。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　株式会社●●グループ（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：家庭教師派遣、個別指導塾、通信制高等学校サポート校、幼児向け英語教育、映像授業サービス等

◇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 |
| 2014年4月  ～  2015年2月 | 家庭教師●●●　大阪支店にて営業を担当  【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％　※新規開拓手法：テレアポ  お問い合わせからアポを取得した新規家庭への訪問営業：70％  既存会員家庭への訪問営業：30％  他、過去にお問合せのあった家庭、保留家庭の掘り起し営業。  【担当地域】大阪・和歌山全域  【取引顧客】個人のお客様  【取引商品】家庭教師の提案（月謝単価は教師レベルによるが3万円～50万円）  オプション商品の提案（勉強合宿や模試・テキスト）  **◆営業実績**  ・総合年間売上　3500万円（月謝×12ヶ月×入会生徒数）  ・チーム目標達成に貢献し、売上ランキングは同期80名中3位、女性営業35名中1位  **※社内表彰** |
| 2015年3月  ～  2015年4月 | 個別教室●●●　松本駅前校にて教室長として配属  【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介  【担当地域】長野県  【取引顧客】個人のお客様  【取引商品】家庭教師の提案（月謝単価は教師レベルによるが3万円～50万円）  オプション商品の提案（勉強合宿や模試・テキスト）  【業務内容】  教務（スケジュール管理、学習進捗管理）、営業（新規生徒面談、現生徒面談）、  人事（教師採用、育成研修）、企画（イベント立案、実行）、講師数10名のマネジメント  **◆営業実績**  ・入会生徒数36名（目標比 102％）  ・売上実績（月謝）208万（目標比 208％）  **※社内表彰**  **◆工夫した点**  県内でシェアが1位でない長野県において、シェア１位を目指す「長野プロジェクト」の立上げメンバーとして、教室長を任される。「地域NO,1の塾」をスローガンに掲げ、地域に根付いた塾を作り、立上げに携わる。 |
| 2015年5月  ～  2015年10月 | 個別教室●●●　名古屋駅前校にて教室長として配属  【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、紹介  【担当地域】長野県  【取引顧客】個人のお客様  【取引商品】  家庭教師の提案（月謝単価は教師レベルによるが3万円～50万円）  オプション商品の提案（勉強合宿や模試・テキスト）  【業務内容】  教務（スケジュール管理、学習進捗管理）、営業（新規生徒面談、現生徒面談）、  人事（教師採用、育成研修）、企画（イベント立案、実行）、教師数35名のマネジメント  **◆営業実績**  ・配属時生徒数100名だった生徒数を130名に増加  ・売上実績（月謝）350万（目標達成率 110％）  **◆工夫した点**  ・既存校の中でも生徒数が100名を超える、全国屈指の大規模店舗の運営を経験  ・近隣教室を3校管掌するチーム長を兼任  ・合宿プロジェクト「ハワイ留学」の運営メンバー且つ引率を経験  自身の留学経験を生かし、現地サポーターと協力して、ハワイ大学への短期留学や自然に触れられる  アクティビティなどの企画運営に従事 |
| 2015年11月  ～  現在まで | 個別教室●●●　豊洲校にて教室長として配属  【営業スタイル】既存営業　100％  【担当地域】東京都  【取引顧客】個人のお客様  【業務内容】  教務（スケジュール管理、学習進捗管理）、営業（新規生徒面談、現生徒面談）、  人事（教師採用、育成研修）、企画（イベント立案、実行）　教師数20名のマネジメント  **◆ポイント**  ・英語を使用しています。  全国で初めて幼児向け英語教室「MyGym」と個別教室が併設された店舗に配属され、英語教育に力を  入れる。ネイティブスタッフとは英語でコミュニケーションを取っているため、日常英会話レベルは  対応可能。  ・近隣教室を4校管掌するチーム長を兼任  ・合宿プロジェクト「勉強合宿」の運営メンバー且つ引率を経験  高校生チームのリーダーとして3名の社員、9名の講師とともに5日間の合宿運営を担当 |

**［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】営業力**

毎月課された営業目標数字は、必ず達成することを心掛けていました。入社１年目の家庭教師大阪支店での営業売上は、

同期80名中3位、女性営業35名中1位を達成。また、教室長になってからも自店舗の目標は毎月達成。松本駅前校の立ち上げの際には、2ヶ月で月謝200万にするという今まで2人の教室長しか成し得ていないことを実現し、表彰されました。

目標を達成することは当然のこととし、目の前の生徒対応がしっかりと出来るよう精進してまいりました。

**【２】推進力**

現状突破と行動力があり、企画運営に自信があります。新規店舗立ち上げの松本駅前校や豊洲校では、慢性的な教師不足に悩まされたが、講師募集媒体の変更、直接大学に出向くなど、今までの募集方法を変えて教師を集めました。

ハワイ留学では、日本からの唯一の日本人社員として、現地スタッフと協力し、引率を担当。

今後も、チームで新しい企画を運営する業務や、顧客の問題を解決するような業務を行っていきたいと思います。

**【３】人事業務の知識**

教室長として、教師の採用から育成研修まで従事してきました。2016年には、新卒社員のリクルート業務にも携わり、

どうすれば学生に選んでもらえる会社になるのかを、人事部の方々と一緒に考えました。また、会社説明会の参加や、

一次面接、二次面接の面接官も担当。新卒採用では、面接を10件、面談を20件実施し、100名の採用に携わる。

自身がモデル社員として、新卒採用HPにもインタビューを掲載中。これからも、「人が変わるきっかけ」や「選択肢」を与えられる職業に携わっていきたいと思います。

現職では、目標を必ず達成するよう成果を追いかけ努力してまいりました。今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