**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

主にIT企業へフリーランスエンジニアや、自社で運営しているプログラミングスクール受講生の紹介・派遣の提案を行っておりました。Web系、業務系問わず担当しており、規模も従業員数100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く担当していました。案件に応じてスキルだけでなくチームビルディングという視点での提案を行っておりました。またプログラミングスクールの受講生に関しては、キャリアカウンセラーとしてのカウンセリングや履歴書添削、面接指導を行っておりました。現在は営業だけでなく、主に新卒担当の人事として面接や就活イベントへの参加、プログラミングスクールの集客にも取り組んでいます。

**［職務経歴］**

■2016年8月～2017年7月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：プログラミングスクール運営、IT人材紹介、SES

◇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 |
| 2016年8月  ～  2017年7月 | ⅠTコンサルティング事業部にて営業を担当  1都3県を中心としたIT企業を約500社担当。担当の既存顧客フォローを中心に、PGからPMまで幅広く提案。就業希望のフリーランスエンジニアやパートナー企業のエンジニアへ案件の提案。  【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：紹介からの訪問  【担当地域】主に1都3県  【取引顧客】IT業界における1名～1000名以上の中小企業および上場企業　約500社担当  【取引商品】IT人材  **◆営業実績**  ・2016年度総売上 約3100万円（予算達成率276％）　※営業部内7名中2位  ・上記実績が認められ、社長賞、新人賞受賞（年間で1名）  **◆工夫した点**  学生時代交流があった企業5社から紹介いただき、また紹介された企業からの紹介という形で私とつながりの深い企業を増やしました。そのため、優先的に案件の紹介をいただくことができ、独占案件が増え、エンジニアの集客アップ及び成約数向上に繋げることが出来ました。 |
| 2017年2月  ～  現在 | ○○事業部　にて営業、キャリアカウンセラーを担当  【営業スタイル】新規営業　30％　　既存営業　70％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介から訪問【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】主にIT業界における１名～1000名以上の中小企業及び上場企業。  【取引商品】プログラミングスクール、受講生の採用サービスおよびIT人材紹介サービス  **◆営業実績**  ・2017年度：年間総売上 約1600万円（予算達成率125％）　※営業部内6名中3位  **◆工夫した点**  プログラミングスクールの受講生とはメールや電話でやり取りを行っていたのですが、LINEの導入を提案し、受講生のレススピードや質問回数を向上させました。プログラミングスクールのサイトの問い合わせ項目にキャリアカウンセラーのLINEを掲載し、問い合わせ数、入学者数を増加させることが出来ました。 |

**［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】クライアント視点での営業**

これまで営業としてIT企業へ人材の紹介を行いました。その中で、クライアントの要望の人材をそのまま提案するのではなく、潜在的なニーズを理解するように心がけました。具体的には、募集案件に限らず、今後の展望や開発チームのメンバーの人柄、開発手法などから、よりクライアントに合った人材の紹介を行ないました。結果として案件充足後、契約が切れた後も別案件スライドさせていただくなど契約期間の延長をしていただくケースを増やすことが出来ました。

**【２】学生時代の多様な業務経験**

学生時代には多種多様な経験を積んでおります。ミュージックフェスやファッションショーの開催、飲食店の運営、不動産の営業、飲食店向けサービス営業、インターン紹介などを行いました。その中で、考えたことを形にする企画力と行動力を身につけました。企画力と行動力を活かして、現職でも前例にとらわれないアプローチで営業として成果を残しています。

**【３】信頼関係を重視した理念**

ミュージックフェスやファッションショーを開催するにあたりスポンサー探しを行い、そこから仕事の依頼をいただけるようになりました。期待を超える成果を残すことでまた新たな企業や仕事を紹介していただいておりました。現職でも変わらず、いただいた仕事を完璧にこなすことで新たな案件をいただくサイクルが生まれ、成果を出すことが出来ました。

これはどの業種にも当てはまることだと考えています。期待を超え続け信頼を得るため、常に全力で業務に取り組むことを理念としております。

以上