**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、人材派遣会社の営業職として従事。営業とコーディネーターを兼務し、スピーディー、かつ質の高いサービスを常に心がけ、2014年、2015年と2年連続で年間予算120％超の達成率を実現。新規成約数に関しても、コンサルタント12名中1位を2年連続で獲得。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　株式会社●●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：建築・CAD専門の人材派遣／人材紹介サービス

◇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 |
| 2014年2月～現在 | 営業ディビジョン【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【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】大手ゼネコン、組織設計事務所など50社以上【取引商品】人材派遣サービス【担当業務】コンサルタント（営業兼コーディネーター）・企業ニーズの確認（新規／既存）、求人票作成・人材へのアプローチ、登録面談（月間30～40名を対応）・経歴書作成、企業への人材紹介・選考フォロー、契約手続き、就業スタッフのフォロー・営業戦略の策定、マネジメント業務（新人教育、業務改善、目標設定、個人面談など）・営業メンバーの採用業務（求人要件の設定、媒体の選定、求人票の確認、面接など）**◆営業実績**・2014年度：売上予算3億4875万円に対し、実績4億4,640万円【目標達成率：128％】新規成約数：99名／稼働スタッフ数：93名（前年比＋32名）・2015年度：売上予算5億3350万円に対し、実績6億5,000万円【目標達成率：122％】新規成約数：101名／稼働スタッフ数：128名（前年比＋35名）**※2014年度、2015年度：新規成約数1位。（12名中）**【その他実績】・チーム全体のミスマッチ25％減少、成約率10％UP（前年比）・派遣法改正への対応・ノー残業デーの導入（業務の効率化） |

**［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】物事の本質を見極める力**

何事に対しても「なぜ？」、「本当に？」と疑いの心を持つことを常に意識しております。疑いの心を持つことによって、常識に捉われず重要なポイントに気づくことが出来ました。実際にコンサルタントとして、スタッフ・企業とお会いした際にも、「なぜ？」、「本当に？」を心がけることによって、表面的なニーズを汲み取るのではなく、本質的なニーズを見極めることによって、多くのベストマッチに繋がりました。

**【２】飽くなき向上心**

仕事において、「変えようと行動すること」が大切だと考え、様々な課題を発見し、具体的な解決策を考え、実行に移してまいりました。時には失敗することもありましたが、失敗をポジティブに捉えて、次の成功の糧としておりました。その考えが少しずつチームにも浸透し、ミーティングの際に課題に対する積極的な発言が増え、主体性のあるチームに変化しました。

今後もコンサルタントとして、更なる成長を図っていきたいと考えております。

是非、面接の機会をいただければ幸いです。何卒宜しくお願い申し上げます。

以上