**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

主に建設業界に向けた人材派遣、紹介を行う、株式会社●●に入社。営業部に配属され、テレアポによる新規開拓営業に従事。また、営業だけでなく、求職者である技術者の獲得から面接同行、見積書作成まで、企業様と求職者の両面を一気通貫で担当。2015年度には、「派遣技術者管理数」と「人材紹介実績数」で営業5名中1位を獲得。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2013年1月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：人材派遣業、人材紹介業

◇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 |
| 2013年1月  ～  現在 | 法人営業部  大手ゼネコン、サブコン、ハウスメーカー、プラント企業など、建設業務を中心とした人材派遣・  紹介を行う。新規企業開拓だけでなく、技術者の集客から面談、マッチング、フォローまで両面の  一気通貫で担当する。  【営業スタイル】新規営業 60％　既存営業 40％　※新規開拓手法はテレアポ（1日100件ほど）  →新規開拓の際に、現在ご登録頂いている技術者の情報を提案し続け、成約数を増やすことに成功。  【担当地域】国内、海外  【取引顧客】建設業界大手企業、ハウスメーカー等　約100社担当  【取引商品】建設現場における現場監督、設計士、CADオペレーター等技術者全般の人材紹介  **◆営業実績**  ・2015年度：派遣技術者管理数常時20名（5名中1位）  ・2015年度：人材紹介実績数12名（5名中1位）  ※会社全体で人材紹介を行うメンバーが少ない中で、定期的に人材紹介案件を成約し、社内トップを獲得する。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

主に建設業界における人材派遣（9割）、人材紹介（1割）を行ってまいりました。会社規模が小さいこともあり、企業と技術者の両面を担当し、成約に至るまでの人材の獲得から面接同行、見積書作成まで全て一人で行い、派遣技術者の給与計算や勤怠管理等も行っておりました。

また、営業に関しても、成約までの全てのプロセスを担当しております。常に、顧客にとって一番の最適解を探し出し、行動することを心掛け、企業様および技術者にとって一番良いマッチングを行えるよう、相手の立場に立ち物事を考え、行動しておりました。これらの業務は全て未経験から学び、そして成果へ結び付けてきましたので、新たな環境においてもすぐに順応する力があると自負しております。