**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**１ 職務経歴**

**◆事務職**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 公益財団●●  （スポーツ事業担当） | | 2008年4月～2013年3月（5年） |
| [企画・運営]  [PR活動]  [一般事務] | 既存教室見直し及び新規教室立ち上げ、スポンサー獲得、講師開拓及び交渉  参加者集客（案内チラシ作製、電話やメールによるアプローチ）  教室当日業務（受付及び司会進行、講師対応）  外部施設を使った大規模イベントの統括　等  スポーツ教室PR活動、PRブース出展、一般参加者への接遇対応  グッズ作製、広報誌の編集（構成・原稿チェック）  ホームページ運用、SNS導入・運用、メールマガジン配信  データ管理・分析、顧客情報の管理、文書作成（起案書、請書、協定書等）  体育施設管理、電話・窓口においての接遇対応 | |

**◆広報（営業・事務業務含む）**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 学校法人●●  ●●専門学校（広報部） | | 2013年4月～2016年8月（3年4ヶ月） |
| [学生募集]  [PR活動]  [学生支援]  [就職サポート]  [企画]  [一般事務] | 学校説明会の運営（受付、司会進行、入学希望者との個別面談等）  進学相談会への参加（高等学校、イベント会場等での個別相談、模擬授業等）  ※年間延べ1,000人以上の進学相談をこなす  高等学校への定期的な訪問（既存30％・新規70％）  ※年間延べ300校の高校･企業へ訪問  メールマガジン配信、進学系媒体への掲載（編集・原稿チェック）  2013年度　入学目標数値210名／入学者数210名  ※柔道整復学科は全国最多数の学生募集に成功  2014年度　入学目標数値350名／入学者数290名（新学科設立・新規層開拓）  2015年度　入学目標数値350名／入学者数310名  SNS運用、PRブース出展、スポンサー獲得、外部への接遇対応  運動部活動の立ち上げ及び運営（バスケットボール部顧問、ラクロス部監督）  就職斡旋（企業訪問・学生フォロー[志望理由書添削・模擬面接　等]）  学生インターン実習サポート（実習先新規開拓・実習継続フォロー　等）  スポーツセミナー運営、講師開拓及び交渉  参加者集客（電話やメールによるアプローチ）  データ管理・分析、グループウェアの導入及び運用、個人情報管理  電話・窓口においての接遇対応 | |

**◆営業**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 株式会社●●  教育事業本部　●●チーム | | 2016年9月～現在（2年10ヶ月） |
| [営業]  [企画]  [PR活動] | 取引先への定期的な訪問（年間延べ500校以上／既存70％・新規30％）  ※取引先は高等学校をはじめ、大学・短期大学・専門学校・企業　等  2018年3月　大規模イベント実施（800万円以上の売上／動員1,400名）  2018年3月　月間MVP獲得（東京本社1名のみ）  2017年度　個人総売上[東京エリア]　約5,000万円  2018年度　個人総売上[東京エリア]　約5,500万円（前年比110％）  2019年4月～6月[東京・千葉エリア]　約3,000万円の売上達成（前年比150%）  高等学校内での進路説明会の運営統括  高校生・一般の進路個別相談  校外施設を利用した大規模説明会の実施  大学・短期大学・専門学校の後方支援（ダイレクトメール・動員　等）  媒体紙／WEB受注・編集／構成・関係部署との連絡調整　等 | |

**2 知識・スキル**

【PCスキル】Microsoft Word、Excel、PowerPointを使用した資料作成・情報管理が可能

【聞く力】

　相手の話を素直に聞くことを心掛けています。どんなに仕事が忙しくても仕事のせいにすることはしません。もう一つ心掛けているのは、一方的に相手の意見を聞くだけでなく、自分なりに話を咀嚼したうえで、自分の意見や解釈をぶつけながら、相手との共通点や問題点を探りつつ、アドバイスを行うことを心掛けております。

【マネジメント力】

自分だけではなく、チームの達成を常に心掛けております。後輩の抱える業務上の課題や相談に応じ、より細かな進捗管理やフォローを積極的に行いました。結果、問題を早期発見することができ、業務効率化の改善に貢献しました。

**3 自己ＰＲ**

　進路相談会の企画内容から講師開拓、集客、広報、業者との契約、当日の司会進行や受付業務等、幅広く行ってきたことには自信を持っております。

また、私は人一倍好奇心が強く、とても負けず嫌いです。

ビジネス面においても「新しい仕事にチャレンジしよう」とすることがモチベーションに繋がっております。

同僚が敬遠するような新しい仕事に対しても、自ら進んで取り組み、業務内外で様々な経験を積んで参りました。担当教室では同僚より多くの参加者を集めるために、テレアポや訪問等を積極的に繰り返し、多くの参加者を集めました。

現職で培った広報や集客のノウハウ、人脈等を活用し、即戦力として大いに力を発揮したいと思います。

正確かつ迅速な業務

人一倍好奇心が強く

とても負けず嫌い

「新しい仕事にチャレンジしよう」とすることがモチベーション

チームワークもとても大切にしています。チームのメンバーがどのようなことをしているのかアンテナを張り、必要があればお互いに協力し合いうなど、日々の積み重ねで信頼関係を築いて参りました。体育会系の中で過ごす日々が多く、仲間の重要性を身に染みて実感してきたためです。

　これまでに学んできたこと・経験してきたことは、私が職務を遂行する上で欠かせないこととして必ず実行していきます。