**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、●●専門学校に契約社員とし入社し、日本語教師と学校事務として勤務。日本語教師として、就職・進学を目指す留学生へ文字語彙・読解の授業を始めさまざまな授業を担当し、授業外では学校事務として留学生をメインに留学生の生活指導および入試手続きや留学生の管理・事務作業を行っておりました。さらに女性スタッフとして電話・来客応対など幅広い業務を行いました。更なるキャリアアップを目指し退職後、▲▲株式会社へ入社。○○営業統括本部に所属し○○ショッピング内における出店ストア様の売上や課題解決のコンサルティング業務・インターネット広告の営業として現在も勤務しております。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2018年3月　●●専門学校（契約社員）

◇事業内容：進学指導教育、実務専門教育、個別指導教育

◇従業員数：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2018年3月 | 講師として従事  講師として日本語の授業を担当。  【業務内容】  ・日本語の授業  ・留学生の生活指導  ・電話応対  ・その他事務業務 |

■2018年6月～現在　▲▲株式会社（契約社員）

◇事業内容：イーコマース事業、会員サービス事業、インターネット上の広告事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年6月  ～  現在 | ○○営業統括本部にて営業を担当  インターネット広告の提案営業に従事  【営業スタイル】新規営業　0％　　既存営業　100％  【取引顧客】○○ショッピングに出店している企業  【取引商品】ディスプレイ広告やリスティング広告を中心としたインターネット広告  **◆営業実績**  ・プロモーション提案を行ない、担当クライアントの売上を、月間20万→70万へ向上させた。  **◆工夫した点**  ■ヒアリングに注力  顧客に対してのヒアリングに力を入れ、課題抽出→提案という流れに注力していました。クライアントの売上を200%以上にUPさせたこともあります。 |

**［資格］**

・全商簿記検定2級（●年●月取得）

・全商ワープロ検定1級（●年●月取得）

・全商情報処理検定ビジネス情報部門2級（●年●月取得）

・日本語教師養成講座420時間修了書（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint

**［自己ＰＲ]**

**■観察力と向上心**

前職の日本語教師では、明るく楽しい授業になるよう常に学生の立場になって物事を考えわかりやすい日本語で説明するなど創意工夫し行いました。相手が今何を求めているのか、どうすれば他の方々が仕事しやすいのか等を考え行動し、常に視野を広げ、全体を見渡し行動するよう心がけて就業しておりました。　幅広く多くのことを担当することで、忙しい時でも仕事の優先順位を素早く決め、順序立てて仕事にとり組めるようになりました。

前職の経験を活かし、現在の営業・コンサルティング業務においても周りや目の前の仕事を把握し、頭の中で仕事の内容を想像し、出店ストア様の課題を把握し課題解決に向けた提案ができるようになりました。また、１人で判断が難しいと思った時や困った時には先輩に聞くなど常により良い仕事になるよう上昇志向を持ち取り組んでおります。

以上