**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、株式会社●●に入社をし、○○オフィスに配属をされました。配属に関しては、公募制であり、抽選制だったのですが、100人中4人に選んで頂くことができたことは大きな経験となりました。中途人材紹介のリクルーティングアドバイザーとして、製造業に対して新規のテレアポから契約、紹介まで一貫して担当をしました。

**［職務経歴］**

■2019年4月～2019年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：中途人材紹介事業、技術者派遣事業等

◇資本金：3○○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 |
| 2019年4月  ～  2019年8月 | ○○オフィス 配属  中途人材紹介のリクルーティングアドバイザーとして新規営業活動に従事。  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ（100件／1日）、メルマガ  【担当地域】○○  【取引顧客】日系、タイ系、その他外資の製造業  【担当業務】中途人材紹介のリクルーティングアドバイザー  **◆営業実績**  ・新規開拓件数：11件 ※同期内1位  ・売上達成率：234％  **◆達成のためのポイント**  アポ率が会社の目指すべき数字に追いついていなかったので、アポを取れた後からのKPI数値を強く意識し、特に成約率を高めるように行動しました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・TOEIC755点（●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]**

元々達成意欲も強く、成長意欲も人一倍あり、同期においては誰一人として負けたくないという思いで業務に取り組んでいました。その中で、いかに効率的に業務に取り組むかを重要視しました。アポから契約までのプロセス、契約からの決定までのプロセスをスピーディーに行うことを意識し、案件化してからすぐに紹介に繋がるように社内への広報も欠かさず行いました。その結果、開拓件数11件、売上達成率234％という実績を残すことができました。

短期間ではありますが、営業職として実績を残すよう、努力いたしました。貴社におきましても営業職として一早く戦力になれるように、人一倍努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上