**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 に入社し、人材サービス会社の営業として新規での顧客開拓や労務管理に従事してまいりました。企業と求職者からしっかりとヒアリングし、両者をマッチングさせ、安定した稼働に繋がるよう注力いたしました。

**［職務経歴］**

■2017年4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、紹介予定派遣、職業紹介、アウトソーシングなどの人材サービス業

◇資本金：○○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 | 業務内容 |
| 2017年4月～2017年6月 | 本社　営業部 |
| 2017年4月 ～ 2017年7月入社研修（マナー、名刺交換、電話応対、報連相、Excel、Powerpointなど）製造系・物流系の企業への訪問営業（新規開拓）●営業スタイル：既存顧客0%、新規開拓100％●提案内容：人材サービス全般（人材派遣・紹介予定派遣・アウトソーシングなど）●担当顧客：大阪府全域の製造・物流会社　など |
| 2017年7月～2017年10月 | 岡山営業所 |
| 2017年7月 ～ 2017年10月製造系・物流系の企業への訪問営業（新規開拓）派遣スタッフの労務管理●営業スタイル：既存顧客0%、新規開拓100％●提案内容：人材サービス全般（人材派遣・紹介予定派遣・アウトソーシングなど）●担当顧客：岡山市、倉敷市の製造・物流会社　など |
| 2017年11月～2018年3月 | 姫路営業所 |
| 2017年11月 ～ 2018年3月製造系・物流系の企業への訪問営業（新規開拓・既存顧客）派遣スタッフの労務管理●営業スタイル：既存顧客20%、新規開拓80％●提案内容：人材サービス全般（人材派遣・紹介予定派遣・アウトソーシングなど）●担当顧客：加古川市、明石市、加西市、加東市などの製造・物流会社　など |
| 2018年4月～現在 | 神戸営業所（新規営業所の立ち上げ） |
| 2018年4月 ～ 2019年7月神戸市全域、明石市の業種問わず企業全般への訪問営業（新規開拓・既存顧客）派遣スタッフの労務管理●営業スタイル：既存顧客10%、新規開拓90％●提案内容：人材サービス全般（人材派遣・紹介予定派遣・アウトソーシングなど）●担当顧客：神戸市全域、明石市の業種問わず企業全般（現在約10社を担当）●実績：2018年4月度（立ち上げ時）　実績130万円　　　　　　2018年12月度　　　　　　 実績380万円　　　　　　2019年4月度　　　　　　　実績450万円　　　　　新規受注獲得件数　3位/50人（31期末（2017年11月～2018年10月）の成績） |

**［資格］**

・普通自動車免許（●年●月取得）

・日商簿記検定3級（●年●月取得）

・高等学校教諭一種免許状（商業・情報）（●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]**

現職では、常に売上数字を意識し、新規顧客を獲得し一人でも多くの派遣スタッフの稼働者を増やすことに注力して行動してまいりました。新規顧客を獲得するために1か月に何件テレアポイントをしなければならないか、または何件訪問営業しなければならないかを考え、そこに達するには1日あたりに何件アポイントや訪問しなければならないかなど具体的な目標をしっかりと定め、計画的に行動する力を身につけることができました。また、飛び込み営業がメインになるため、一度では成約に至らず、複数回訪問して成約するケースもあるため、根気強く一度では諦めない姿勢も学ぶことができました。現職での行動や姿勢を活かし、一日も早く利益に貢献できるよう、人一倍努力を惜しまず尽力致します。周りの方に教えを請うこともあろうかと思いますが、その際にはぜひ厳しくご指導をいただければと思います。

以上