**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2016年4月に入社し、1年間はクライアント先での業務に従事しておりました。その後、2017年4月からは派遣コーディネーターとして新規開拓営業や登録面接、お仕事紹介、入社後の管理業務を通じて、企業のコンサルティング業務及び雇用の創出を行っておりました。また、2017年11月からはグループ会社立ち上げに参画し、立ち上げ8ヵ月目にはストック売上で1,080万円を達成しました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：人材派遣事業、人材紹介事業、アウトソージング事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2017年3月 | 派遣スタッフとして従事  入社後は、まず自身が派遣スタッフとなり通信業界のクライアント先での業務に従事しました。  【営業スタイル】 新規営業 100％（家電量販店及び携帯ショップへ来店されたお客様への販売促進）  【担当地域】 関西エリアにおける家電量販店及び携帯ショップ  【取引商品】 通信回線（ソフトバンク光、ドコモ光など）  **◆実績**  ・毎月会社の定める生産性1.0をコンスタントに達成  ※来店されるお客様全員にお声がけを行うなど、とにかく行動量を担保するようにしておりました。  **◆ポイント**  自身が派遣スタッフとして現場に立つことにより、クライアントのニーズ理解を深めることができ、派遣スタッフの心理につきましても理解することが出来ました。 |
| 2017年4月  ～  2017年10月 | 派遣コーディネーターとして従事  派遣コーディネーターとして新規開拓及び既存営業、登録面接、就業フォロー業務に従事しました。  【営業スタイル】 既存営業 20％　　新規営業 80％（テレアポや既存顧客からの紹介による開拓）  ※1日200～300件架電し、アポイント取得後に訪問、クロージングを行いました。  【担当地域】 関西エリア  【取引商品】 人材派遣サービス  【取引顧客】 通信業界での営業案件、幅広い業界での事務職、接客業界など　常時約10社担当  **◆工夫した点**  営業を行うにあたり、何よりもクライアントニーズの把握に力を入れておりました。 数ある派遣会社の中でも、的確にニーズを把握し、適切な人材の派遣を行う事で信頼を勝ち得ることが出来ました。また、登録スタッフとの会話から、企業が抱えている問題や経営者層が把握していない問題を見つけ出し、その面でのコンサルティングなども行うことによって差別化を図り、他社を断ってでも受注をいただける様にもなりました。 |
| 2017年11月  ～  現在 | ○○へ出向　○○店立ち上げに従事  出向後は会社立ち上げに伴う新規開拓営業や各種実績管理業務に従事しました。  【営業スタイル】 新規営業 100％（テレアポ、飛び込み、企業からの紹介による開拓）  【担当地域】 東海地方（愛知、岐阜、三重、静岡）  【取引商品】 人材派遣サービス  【取引顧客】 会社全体で30～50社  **◆実績**  ・立ち上げ8ヵ月後にストックで売上1,080万円を達成  ・平均売上実績：1,500万円／月　平均収益：350万円／月　平均稼働人数：50名／月  **◆工夫した点**  会社立ち上げメンバーとしてアサインされ、新規開拓営業を中心に担当しておりました。メンバーの退職・休職が続く中、ほぼ1人で新規顧客先の開拓を行い、8ヵ月後にはストックにて売上1,080万円を達成、収益においても380万円まで伸ばすことが出来ました。またPL作成に伴った売上・収益の確認、営業数字・行動数の取りまとめ、部下2名の育成など、幅広い業務を経験することが出来ました。 |

**［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

**[自己ＰＲ]**

**【１】ヒアリング力**

現職に入社当初から、傾聴面には非常に力を入れておりました。企業のみならず、面接を行う人材の潜在的ニーズを把握し、それに伴った提案を行う事により、売上・収益共に伸ばして参りました

**【２】マネジメントスキル**

セールスプロモーション課の社員の管理及びマネジメントを行っておりました。約50名のスタッフを担当しており、小まめに連絡を取り合うことで、スタッフとの信頼関係を構築して参りました。また、スタッフの就業先での悩み事などについては企業側へ随時共有し、改善を行う事により、企業の生産性アップに繋げると共に雇用の創出に努めておりました。

私が営業において注力していたのは、「信頼を得る」ことです。そのため、常日頃から相手本位で物事を考えることに徹しております。人材ビジネスにおいて、数ある競合他社よりも自分を選んでいただける様、「自分がお客様やスタッフの立場だったら」と考え、提案や話をすることにより、お客様からの信頼を得ることができ、人材に関する様々な相談をいただける様になり、結果として売上・収益増大へ繋げることが出来ました。この経験を活かし、今後は自身が更に成長出来る環境に身を置き、切磋琢磨していきたいと考えております。どうぞ宜しくお願い致します。

以上