**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務要約］**

○○大学を卒業後、**●●**株式会社に入社。約2年間スタッフとして、講師や塾運営に従事、その後2年間教室長として運営業務に従事。

**［職務経歴］**

　■2006年4月～2009年8月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：教育

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2015年04月  ～  現在 | **■1年目** 2015年04月～2016年02月 【所属】**○○**校 　[正社員数]5名 　[役職]一般スタッフ 【担当業務(業務範囲、領域、ミッション）】 ・1年目から受験学年の教科を担任した。 ・ほとんどの受験生が受講する入試前の特別特訓授業の一部を任せてもらえた。(その後、退職するまで4年間連続で担当) 【ポイント（成果や実績、工夫)】 ・1度しか無い受験を迎える学年の1年を寄り添ってあげることで、重大な責任感とこの1年間にかける気持ちとやりがいを学ぶことができた。  ■**2年目** 2016年03月～2017年02月 【所属】**○○**校 　[正社員数]2名 　[役職]一般スタッフ 【担当業務(業務範囲、領域、ミッション）】 ・2年目からは中学3年生から小学4年生の理系科目を担任した。 ・夏休みに行われる受験生対象の合宿引率メンバーを任せてもらえた。(こちらも退職するまで3年間連続で担当) ・教室長と分担して対象の全保護者と対面、電話での面談を年に2回実施した。 【ポイント（成果や実績、工夫)】 ・学習塾最大のイベントの合宿。ここで大きく変わろうとしている受験生と泊まり込みで一緒にいることで、自分も成長できたこと、やりがいをまた見つけられた。 ・1年目より保護者と接する機会が増え、子どもの成長を預かっている責任感を感じ、より一層気持ちが引き締まり業務についた。  **■3～4年目** 2017年03月～2019年02月 【所属】**○○**校 　[正社員数]2名 　[役職]教室長 【担当業務(業務範囲、領域、ミッション）】 ・入塾希望者との入塾面談、入塾後のフォローを考え、実行し校舎の生徒数を増加させた。 ・退塾不安者をピックアップ、保護者の方に満足してもらえるように子どもたちの行動の改善を促した。 ・全生徒の成績上昇、そのためのアドバイス、勉強習慣の変容をサポートした。 【ポイント（成果や実績、工夫)】 ・新卒3年目、史上最年少で教室長へ昇格。 ・上名古屋校の売上が約2000万円を達成。 ・教室長2年目は社内最重要指標である、退塾率実績社内No.1。 ・子どもとも保護者とも些細なことを何でも話せる関係性を目指し校舎運営を行った。 |

［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

**［活かせる経験・知識・技術］**

　・分かりやすく人に教える技術（前職では数学と理科の教科を担当していました。）

　・コミュニケーション能力（前職では保護者と密に連絡を取り合い、子どもたちをフォローしていました。）

　・学生時代に音声認識を扱った研究をしました。プログラミングの知識（C言語）

**［自己PR］**  
常にゆったりと構え、じっくりと考え取り組むことができます。長い目でものごとを捉え、焦らず気長に進めることが得意で、目先の小さなことに気を取られて考えが変わりません。また、周囲の人を落ち着かせ、「改めて考えよう・焦って決断してはいけない」と考えてもらえます。さらに私は周りの人よりも楽しむことが得意で、自然と周りの人の気持ちを盛り上げることができます。自然と場の中心になっていて、盛り上げ役を任されることが多いです。

以上