**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。入社後４年間は、スタッフとして来店されたお客様への入学の案内・継続契約の案内を主に任されておりました。その他、レッスンや発注業務などもしておりました。そこでは、顧客との折衝力・信頼構築力などの個人営業力を身につけることが出来ました。その後現在に至るまでの約8年間は、店舗責任者として教室の運営や業績管理をしております。その他、採用やスタッフ教育なども行いました。そこでは、売上の管理やメンバーの育成を通し、マネジメント力を身につけることが出来ました。その後、▲▲株式会社に入社。入社後1カ月間は○○校で営業や教務などのプログラミング教室の運営に関わる研修を受け、その後1月より、○○教室の担当者に就任しました。生徒集客から体験教室の実施、入会説明、入会後の授業担当、アルバイト3名を含む講師の研修と育成、時間割計画の立案など教室運営に関わる全般を任務しています。

**［職務経歴］**

■2006年4月～2018年12月　株式会社●● （正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：料理教室の全国展開

◇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 | 職務内容 |
| 2006年4月  ～  2010年3月 | ○○店で個人営業、店舗内チームリーダーを経験  ・2007年9月スタジオディレクター昇進。  ・個人営業予算250万200％達成、半期表彰入会人数全国9位、月間、Q売上表彰大阪エリア1位多数回等を経験。  ・800名以上の新規入会者獲得。  ・個人営業の勉強会開催、店舗の遅番チームのリーダーとして教室運営や売上管理を行う。  ・新規単価平均15万（1万～120万）、既存顧客からの追加契約促進。 |
| 2010年4月  ～  2018年12月 | ○○店  ・2010年4月店舗統括責任者昇進。  ・全国売上達成率表彰全国2位や、過去2年間未達成店舗着任3ヶ月で達成等を経験。  ・講師、アルバイトの面接採用決定権、社員2次面接を経験。  ・商業施設内、駅前スペースでの販促の企画、施設担当者との交渉、運営。  ・新コース設立のプロジェクトメンバー6人に選ばれ、導入方法やキャンペーンの企画に提言。  ・社内評価制度や、人事システムについて社長に提言、改善を受け入れてもらうことを経験。  ・店舗予算の売上管理、勤務・授業開講シフトの調整、新規入会向け販促企画、授業の指導、  店舗内スタッフの教育・育成、企業タイアップ法人レッスンイベントの運営、在庫・発注管理、生鮮食品業者との交渉など。 |

■2019年1月～現在　▲▲株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：教育産業・小中高生の受験指導

◇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 | 職務内容 |
| 2019年1月  ～  現在 | ○○部で営業や教務などのプログラミング教室の運営に関わる研修を受講  ○○本部・○○校担当者に就任。  ・生徒集客から体験教室の実施、入会説明、入会後の授業担当、アルバイト3名を含む講師の研修と育成、時間割計画の立案など教室運営。  ・直営校として、成功事例をFC教室へ展開するためにFC本部のメンバーへ事例の共有  ・塾の商品とのパッケージ販売の計画と営業。  ・1月時点で11名だった生徒が現在44名まで増加し、黒字化。  ・生徒・保護者との信頼関係構築が確立でき、紹介入会を獲得。  ・月謝1万４千円の教材。 |

**［活かせる経験・知識・技術］**

・個人営業の経験から、ニーズのヒアリングとそれに対する提案力。

・チームをまとめて信頼してもらい、メンバーのモチベーションを上げること。

・様々なレッスンを行ってきたことから、企画をして実行する主体性。

・教室運営に関わる集客・営業・管理

・プログラミング教育や教育改革に関する知識

・数値管理と数値分析をしてPDCAサイクルを回しながら改善をすること

**［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]**

前職では、新卒で入社をしてすぐに個人予算250万円を持ち、初めの4カ月は全くと言っていいほど結果が出せずに苦難の日々を過ごしました。5か月目に初めて個人予算を達成しエリア内で表彰をしてもらい、それ以降営業のスタイルを日々磨いて店舗統括に昇進できました。苦難があったからこそ、クリアできない人の気持ちや課題に気付くことができ、寄り添って指導することで、部下の信頼を得られるようになったと思います。店舗統括としては、お客様にとってよりよい店舗作りをし、メンバーが活気良く働ける環境作りをするために、何が問題点かをスピードをもって見抜き、優先順位をつけて課題に取り組むことを意識しています。これまでの経験を通して、時にはメンバーの個人の課題に向き合い、また場合によっては社長に提言をするなど、小さな視点から大きな視点までの捉え方ができるようになりました。

また、現職については、転職は初めてでしたが、即戦力を求められているという実感があったため、その期待に応えられるように結果をすぐに出すことに拘りました。基本的な仕事の流れは前職での経験が活かせるため自信を持てましたが、自分に不足していた商品知識を深めることに注力をしました。新聞や書籍から学ぶことはもちろん、実際の授業をする中で気付いたこと（生徒たちはどんな成長をしていくのか等）を自分なりに表現して伝えることで、新規のお客様にもご納得いただき入会を獲得できています。集客から入会者管理まで、数値の管理と分析を着実に行うことが出来ると考えています。PDCAサイクルを回して、改善点と向き合い、分からないことや出来ていないことを素直にかつ具体的に上司に相談するようにしています。前職でのリーダー経験から、どのように部下が報告・相談してくれると指導しやすいかという目線を持てたことで、逆に部下の立場としてどのように報告・相談すると良いかを理解して働くことが出来ます。

今後は、これまでの経験を活かし、務める組織と社会に貢献できる人材として、即戦力を持って活躍していきたいと考えています。

以上