**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学中退後、株式会社●●に入社をし、整備士専門の人材派遣会社にてコーディネーター、法人営業、スタッフフォローと一貫して担当しました。毎月の入社人数や企業開拓数は予算以上の実績を残し、6名の新人教育に携わらせて頂きました。

**［職務経歴］**

■2018年9月～2020年7月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：有料職業紹介業、労働者派遣業（一般・紹介予定）等

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証第１部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年9月～2019年2月 | 大阪営業所　配属人材派遣の営業職として、コーディネーター、法人営業、スタッフフォローを一貫して担当。【担当業務】・面談 1～2件／日・新規開拓営業　※新規開拓手法：テレアポ・常時フォロー数 30名前後【担当地域】大阪府、和歌山県【取引顧客】仕事を探している整備士、整備士を必要としている企業**◆営業実績**・売上西日本エリア100名中20位　※平均600万円／月・新規テレアポ数、新規訪問数全社1位　 |
| 2019年3月～2020年1月 | 名古屋支店　配属上記業務と併せ、新人育成を担当。【担当業務】・面談 1～2件／日・新規開拓営業　※新規開拓手法：テレアポ・常時フォロー数 30名前後・新人育成　4名【担当地域】愛知県、岐阜県、三重県【取引顧客】仕事を探している整備士、整備士を必要としている企業**◆営業実績**・売上東日本エリア70名中4位　※平均1,500万円／月・新規テレアポ数、新規訪問数全社1位・新人育成を担当した1名が新人賞4冠を受賞 |
| 2020年2月～2020年7月 | 福岡営業所　配属上記業務と同様。【担当業務】・面談 1～2件／日・新規開拓営業　※新規開拓手法：テレアポ・常時フォロー数 30名前後・新人育成　2名【担当地域】九州全域【取引顧客】仕事を探している整備士、整備士を必要としている企業**◆営業実績**・売上西日本エリア100名中15位　※平均900万円／月・新規テレアポ数、新規訪問数全社1位 |

**［資格］**

・普通自動二輪免許（●年●月取得）

・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]**

人一倍行動量をもって営業をしておりました。新規のテレアポ数、訪問数に関しては入社以来、毎月1位を取り続け、人の10倍のテレアポ数を行っておりました。テレアポ数を多くするために、自身でのリスト作成やリスト管理を欠かさずに行い、行動量を多く持てた結果、名古屋支店時に東日本エリアで70名中4位という実績を残すことができました。

今まで営業職として実績を残すために努力いたしました。貴社におきましても一早く戦力になれるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上