**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学時代は、携帯販売のアルバイトに従事し、店舗No.1など成果を上げる。大学を中退後、株式会社●●に入社。中途採用部門のWEB求人広告、情報誌広告、転職フェア、セミナー等の法人営業に従事する。

**［職務経歴］**

■2017年12月～2019年2月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：人材派遣・紹介事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年12月  ～  2019年2月 | ○○ショップ　○○店　販売担当  携帯電話及び副商材の販売・契約業務に従事。  【担当業務】  ・携帯電話の販売・契約業務全般  ・副商材の売り上げ管理・販売指導  **◆実績**  1)副商材の個人目標達成、店舗1位  リーダーとロールプレイングを繰り返し、接客の方法を改善しました。副商材の案内を登録の時間の合間に行いお客様の時間を奪っている印象をなくし、紙に図を描きながら説明することでこちらの話に集中してもらえるように努めました。結果、2か月目で月の個人ノルマを達成し、3か月目で店舗内一位の売り上げを上げました。  2) 副商材の店舗全体の獲得数向上  店舗一位の成績を評価され、副商材の売り上げ管理の担当に就任しました。仕事の合間に一人ずつ面談を行い技術面の問題か精神面の問題か、確認しそれぞれに適した指導を行いました。 |

■2019年9月～2019年11月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：求人広告代理店事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年9月  ～  2019年11月 | 法人営業を担当  中途採用部門のWEB求人広告の提案営業を行なう。  【営業スタイル】新規営業　100％　既存営業　0％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ  【担当地域】近畿地方全般  【取引顧客】主に中小企業  【取引商品】中途採用部門のWEB求人広告、情報誌広告、転職フェア、セミナー等  **◆営業実績**  ・入社後3ヵ月で、2件受注  **◆工夫した点**  ・「○○」という人間を売り込む営業スタイル |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word（見積書・契約書などビジネス文書作成）

・Excel（提案資料作成）

・PowerPoint（プレゼン資料・提案書作成）

**[自己ＰＲ]**

**■顧客目線に立ったリサーチ力**

ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行い、顧客の過去の募集の失敗の印象を拭い去りながら提案に生かしてきました。

よろしくお願い申し上げます。

以上