**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

　大学卒業後、新卒で求人広告の代理店に入社して約4年半、人材広告の営業職として、中小～大手クライアント向け企画提案営業に従事してきました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。現在は営業活動をしながら、人事と自社新卒採用の企画戦略を行い、ターゲットの選定、インターンシップの企画などを行い、自身もリクルーターとして、新卒内定者や新入社員のフォローを行っております。

**■職務経歴**

□2016年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◆事業内容：広告代理業、広告媒体の企画制作事業、人材採用支援

◆売上高：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年4月　～2019年3月2019年4月　～現在 | 本社　人材ソリューション事業部 |
| 2000名の大手企業から3名の中小企業に対して採用ニーズの把握をするための関係構築からターゲット人材の要件定義、掲載する求人広告の作成、掲載後のフォローまで一連の顧客の採用活動をサポートしておりました。【営業スタイル】新規開拓及び、既存顧客フォロー【担当地域】23区内【取引顧客】担当社数常時約40～50社【実績】下記はリクナビ、リクナビNEXTをメインとした取り扱い商材の総利益となります。[2017年度]　 4月－ 9月：実績 559万円　 /　目標720万円（達成率：77.6％）10月－ 3月：実績 985万円　 /　目標860万円（達成率：114.5％）年間合計 ：実績 1544万円 / 目標 1580万円（達成率：97.7％）[2018年度]4月－ 9月：実績889万円　 /　目標1000万円（達成率：89％）10月－ 3月：実績1007万円　 /　目標1000万円（達成率：101％）年間合計 ：実績 2038.2万円 /　目標 2384.5万円（達成率：85.4％）**※新規取引社数MVP（1月～3月期）：実績8件　/　目標5件（達成率160%）**新卒専任部署立ち上げ　中途顧客の移管[2019年度]　4月－ 9月：実績810万円　 /　目標510万円（達成率：158.8％）10月－ 3月：実績830万円　 /　目標400万円（達成率：207.5％）年間合計 ：実績 1640万円 / 目標 910万円（達成率：180.2％）**※「プロフェッショナルコンテスト」入賞****（エントリー者282名中入賞者5名、会社設立50年来初の入賞者）****※5月事業部売上月間MVP**[2020年度]　4月－ 9月：実績578万円　 /　目標388万円（達成率148.9％）**※5月、7月、9月事業部売上月間MVP****※9月事業部新規月間MVP** |
| マネージャー以下グループメンバー21名　※2020年度からチーフ |

**■保有資格**

・第一種普通自動車免許（●年●月取得）

**■自己PR**

**【顧客関係性構築】**

既存顧客からの売上を増やし安定した業績基盤を培うとともに、信頼関係を深めることで、お付き合いのある企業をご紹介いただき、新規顧客獲得につなげました。2018年度に獲得した新規顧客16件のうち、9件はこのような形で紹介いただいた企業です。

**【ヒアリング力】**

「課題の本質を把握する」
お客様から伺う情報は一部であり、その言葉を鵜呑みにせず、他の立場の方の意見などもしっかり把握するようにしました。社長と現場、総務と営業の方など、立場が違うと組織課題の捉え方が異なり、そもそも採用の重要度（優先度）が異なるため、それぞれの立場の方のお話を伺い、採用の本気度を測りました。また、お客様が課題に感じている部分を鵜呑みにするのではなく、本当に課題設定が正しいのかを検証しました。

**【他者を巻き込む力】**

採用市場において求人広告だけを営業していては、お客様に選んでもらえないため、自ら外部業者に連絡を取り、組織課題や人事課題を解決できる商材を自社で取り扱えるように、取り計らいました。その結果、２社と業務提携を結ぶことに成功しました。自社で提案できる商材が増え、お客様の組織及び採用課題を解決できる手段を増やすことができました。

上記の経験や強みを活かし、貴社でも早期に活躍していきたいと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

以上