**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2019年 4月 株式会社●●入社。企業内保育園のSVとして保育園運営を行う。顧客との折衝、保育士スタッフのフォロー、採用、 請求書の作成を行う。その後会社で発足したプロジェクトへ異動。申請者から提出されたデータの 審査・入力を行う派遣社員のマネジメントを行う。その後は大手企業の元役員や ベンチャー企業の経営者クラス等の 人材のスキル・ノウハウを活用し、企業の経営コンサルタント営業に従事。 新規顧客開拓営業がメインとなっている。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：人材派遣、紹介予定派遣、職業紹介、アウトソーシングなどの人材サービス業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年5月～2020年4月 | 企業内保育園のSV |
| 【業務内容】クライアント企業より受託し、保育園を運営。クライアント企業との折衝、保育士スタッフのフォロー、採用、委託に伴う請求書作成等の事務作業も行う。■担当施設：6園／稼働スタッフ：50名のフォロー■研修の進行・運営（月1回開催される保育士研修や救命救急講習、外部講師を呼んでスキルアップ研修の進行・運営）【工夫した点】保育の知識もないため、とにかく行動しながら覚えることを意識。また分からないところはスタッフに素直に聞くことと、実際に現場に足を運び、SVとして現場スタッフと直接会ってスタッフフォローをすることを大切にしておりました。またスタッフのレベルによって、メンターを付けたり、昇格させられるよう働きかけたりメンバーごとの特性を考えながら主体的に従事してまいりました。 |
| 2020年5月～2020年8月 | 委託プロジェクト運営 |
| 【業務内容】申請者から提出されたデータの審査・入力を行う派遣スタッフのマネジメント業務。自分の担当チームスタッフ(16名)の管理だけでなく、実際に現場に入り、派遣スタッフからの質疑応答の対応も行った。【工夫した点】1フロアに計9チーム（スタッフ数計約150名）勤務しており、経歴、年齢も異なる方々のマネジメントになるため、自ら積極的に関係構築を行っておりました。担当チームのスタッフからは、「このチームで良かった」と言って頂けました。 |
| 2020年9月～現在 | 経営コンサルタント |
| 【業務内容】大手企業の元役員やベンチャー企業の責任者クラス等のプロ人材を活用し、企業の経営課題を解決するコンサルタント業務。新規顧客開拓に努め、テレアポイント、メルアポイントを行い、企業の経営者に対してソリューションを提案。【実績】アプローチ数：月500件➡11件獲得、（目標：アプローチ数：月1000件→10件獲得目標）【工夫した点】商談前の事前準備には時間をかけて行っておりました。具体的には事前準備として、HPや各種サイトをチェックし、企業がどこに課題を抱えているのか仮説を立てた上で適当な顧問を選定。訪問し提案しておりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・TOEIC700点（●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]**

現職では、新規顧客を獲得し一社でも多くの企業課題解決をすることに注力して行動してまいりました。新規顧客を獲得するために1 か月に何件架電をしなければならないか、または何件メルアポイントをしなければならないかを考え、そこに達するには 1 日あたりに何件アポイントや訪問しなければならないかなど具体的な目標をしっかりと定め、計画的に行動する力を身につけることができました。また、これまで企業内保育園でのSV、プロジェクト業務でのSVも経験し、派遣スタッフフォローやマネジメントも行ってまいりました。現職での行動や姿勢を活かし、一日も早く利益に貢献できるよう、人一倍努力を惜しまず尽力致します。周りの方に教えを請うこともあろうかと思いますが、そ の際にはぜひ厳しくご指導をいただければと思います。

以上