**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、製菓製パン専門商社である●●株式会社に新卒入社。本社営業部に配属となり、製菓製パンの原材料や包装資材などの提案営業に従事。また、2014年からは法人営業と兼任し、人事総務部にて勤怠管理や新卒採用・内定者研修含む人事業務に従事。その後、2016年に新卒採用支援企業である株式会社▲▲に入社。現在は集客部門のグループリーダーとして学生集客やセミナー講師、キャリアカウンセリング、大学のキャリアセンターへの営業等の就職支援活動に幅広く従事しております。

**【職務経歴】**

■2016年3月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：新卒採用支援事業(マッチング型スカウトイベント)

◇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 |
| 2016年3月～現在 | 学生部　［役職：グループリーダー］【職務内容】4年制大学生を対象とした就活イベントへの集客ならびにイベント生成、サービス利用学生の就職活動支援業務。（１）学生集客 大学4年生と共同で就活セミナーを企画・運営し、チームをマネジメント。セミナーにて講師を務め、会員登録を促進。（２）イベント運営 年間80を超える自社就活イベントへ年間6,500名強の学生を動員。（３）キャリアカウンセリング 学生の自己分析や業界企業選択に関するアドバイス、エントリーシートのブラッシュアップを目的としたキャリア面談を実施。※延べ50名以上の学生の就活相談に乗る。（４）セミナー講師 自己分析や各種選考対策など無料就活セミナーを開講。※年間1,000名以上の学生の前に登壇。（５）大学内セミナー講師 キャリアセンター主催の就活講座にて講師を務める。※登壇実績：日本大学法学部、東京国際大学、東洋学園大学（６）大学の就職課への営業 前職の経験を活かし、これまで行っていなかった大学就職課への営業活動を進言。60を超える大学に訪問し、事業説明やチラシ設置許可を打診したことで大学を介しての会員獲得も実現。【ポイント】●2017年度・2018年度 2年連続社長賞受賞●2019年1月より学生部グループリーダーに昇格。学生部メンバー3名＋内定者2名のマネジメント業務も担当。2020年のイベント企画にも参画。 |

■2011年4月～2016年2月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：製菓製パン専門商社

◇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 |
| 2011年4月～2016年2月 | 本社営業部【職務内容】製菓製パンの原材料・包装資材等のルート営業に従事。顧客は工場や町のベーカリー、パティスリー、カフェ等。約40件の顧客を担当し、既存商品・新商品を用いたレシピ提案、販売価格の交渉等の営業活動を展開。入社2年目より新入社員指導係として後輩の育成にも携わる。【実績】●2013年度：個人年間売上：2億3,000万円(売上前年対比104%) |
| 2014年4月～2016年2月 | 4年目より本社営業部と人事総務部を兼任。約15件の顧客を担当しながら、新卒採用・内定者研修含む新卒採用業務に従事。就活サイト「マイナビ」・新卒ハローワークといったメディア、下野新聞社主催就活イベントなどで年2～4名の新入社員を採用。 |

**【資格】**

●国家資格キャリアコンサルタント（●年●月取得）

●普通自動車第一種免許（●年●月取得）

**【活かせる経験・知識・技術等】**

●営業スキル

●ヒアリング能力

●人材育成スキル

●PCスキル(Word/Excel/powerpoint)　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**【自己PR】**

私の強みは以下の2点であると考えています。

**【１】数字にコミットする力**

これまでの法人営業・学生集客等の業務にて、月間・年間目標に向けた大枠での数字の捉え方だけでなく、1円単位10銭単位での価格交渉や、1イベントに対する集客人数のように細かい数字にこだわってきました。目標達成に向けて計画立案し、愚直に実行する力を有していると考えます。

**【２】コミュニケーション能力**

特に傾聴力に重きを置き、言葉の意味だけでなく、表情や仕草などから相手の真意を読み取ることを心掛けています。また、こちらから進言をする際には、相手自身が解決策や選択を行えるよう自立を促すことを心掛けています。

以上