**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、●●株式会社に入社。技術者派遣を行う会社にて、技術スタッフとして従事。クライアント先に常駐し、次世代

半導体の開発に携わりました。その後、株式会社▲▲に入社。△△社のトップパートナー企業において、求人媒体の新規提案営業

を中心に担当しました。

**［職務経歴］**

■2019年3月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：人財総合サービス、広告代理店業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　売上高：○○億○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年3月  ～  現在 | 営業職として従事  入社後は企業の採用課題を解決するため、△△社の求人媒体を用いた提案を行いました。  【営業スタイル】　既存営業　10％　　新規営業　90％　※テレアポによる開拓（架電数：60件/日）  【担当製品】△△社の求人媒体  （〇〇ナビ、〇〇派遣、など）  【担当エリア】 愛知県瀬戸市、長久手市、尾張旭市、守山市  【担当顧客】 採用をお考えの法人企業（アルバイト、正社員、派遣全領域を担当）  **◆実績**  ・2019年度下期（10～3月）：目標予算　500万円／実績　530万円／目標達成率　106％  ※2019年度上期は研修期間中のため、売上予算を持たない状態でした。  ※2020年度上期については、コロナショックにより会社休業等を挟んだため、実績が記載出来ない状況です。  **◆ポイント**  営業として新規開拓にあたり、社内にあるリストへのアプローチだけでなく、多媒体に掲載がある企業など、より  鮮度の高いリストも自分で作成し、アプローチを行っておりました。また、ただ単に「採用しませんか？」と聞くので  はなく、現在会社としてどのようなところに課題を感じているのか、それは人材採用で解決できるのかなど、ヒアリ  ングからの提案を大切にしておりました。そして毎週頭に必ず各社に連絡を取り、現状についてのヒアリングを  欠かさず行うことによって顧客との関係構築を行い、ベストなタイミングでご提案が出来るように準備を進めました。  その結果、お客様に余計な負担をかけることなくご契約をいただくことが出来ました。 |

■2018年4月～2019年2月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：技術開発における構内請負業務・受託開発業務

◇設立：○○年○○月　資本金：○○万円　売上高：○○億○○万円　従業員数：○○名 株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2019年2月 | 技術者として配属  入社後は技術者として某クライアント先に常駐し、半導体の開発業務を担当しました。  【配属先】 ●●工場  【担当製品】 次世代半導体  【担当業務】  ・次世代半導体開発に関わる業務全般（開発、メンテナンス、膜厚測定など）  **◆ポイント**  私自身、元々の出身が文系であったため、最初は用語や原理を覚えたりすることに非常に苦労しました。しかし、  徐々に仕事内容を理解することができ、少しではありますが、次世代半導体の開発に貢献することが出来ました。  成功率3％以上でようやく量産体制に入れるという、かなり厳しい状況下で開発を行っておりましたが、PDCAを  回しつつ、チームで一丸となって取り組み、開発の基礎段階を支えました。 |
| 2019年2月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許（2016年4月取得）

**［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］**

1社目は技術者として、2社目は営業として経験を積んで参りましたが、その中で大切にしてきたのは、「信頼関係」です。

1社目ではチームで開発に取り組んでいく為、チームワークが不可欠になります。特に私は入社間もなく、かつ理系出身ではなかったため、バックグラウンドとして活かせる知識がありませんでした。そのため、チームに迷惑をかけないよう、半導体について人一倍勉強したり、分からないことはすぐに先輩に聞いて理解するなど、周囲を巻き込みながら仕事をするようにしました。

2社目では営業として成果を残すにあたり、押しの営業ではなく、一歩引いた営業を心がけておりました。顧客との関係性が出来ていない中で押しの営業をした場合、それはただのしつこい営業マンになってしまいます。そのため、毎週頭に短い時間で定期的に連絡を取るようにし、状況伺いをずっと続けました。その際、「ベストなタイミングでご提案させていただきます」とだけ話すようにし、本当に顧客にとって必要になるまで提案をしないようにしておりました。その結果、その誠実さを信頼していただき、ベストなタイミングでご提案することが出来たと共に、売上も予算対比100％を超えることが出来ました。

今までに2社経験し、それぞれで成果を残せるように知識を習得し、かつ何よりも信頼関係を大切にしながら仕事に取り組んで参りました。

これらの経験を活かし、今後は更にお客様のお役立ちが出来る営業マンになりたいと考えております。そして貴社におきましては、早期の段階で結果を残せるよう、日々勉強を怠らず、精進していきたいと思います。どうぞご検討の程、宜しくお願い致します。

以上