**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、●●病院に入職。動物看護士として従事。その後、株式会社▲▲に入社。ペットショップでの接客販売に従事。その後、株式会社△△に入社。派遣の営業兼コーディネーターとして従事する。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社△△（正社員）

◇事業内容：一般労働者派遣事業

◇資本金：○○万円　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  現在 | 派遣営業兼コーディネーターを担当  派遣の営業兼コーディネーターとして、営業活動やスタッフ管理など幅広く従事する。  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ、飛込み  【担当地域】兵庫県南部  【取引顧客】製造業を中心とした、幅広い業界の法人　24社担当  【取引商品】人材派遣  **◆営業実績**  ・2019年度：年間総売上 2億4,000万円（昨年対比110％）  ・2020年度稼働人材数：常時約140名  **◆工夫した点**  ・クライアントへの訪問件数を確保すること。（1社あたり月に3～4回訪問）  ・スタッフフォローを頻繁に行うこと。（毎日約10名の派遣スタッフと面談） |

■2012年8月～2015年2月　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：総合ペットショップの経営

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年8月  ～  2015年2月 | 接客販売職に配属（2013年4月からは店長）  ペットショップでのペット及び用品の販売・仕入れ、生体の管理業務に従事する。  【業務内容】  ・接客販売  ・仕入れ  ・生体の管理業務  ・シフト作成  ・アルバイト面接  **◆工夫した点**  ・お客様にとってのメリットとデメリットの両面を伝える接客スタイル  ・長期的な成長を意識したスタッフ教育 |

■2012年4月～2012年7月　●●病院（正社員）

◇事業内容：動物病院の経営

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  2012年7月 | 動物看護師を担当  動物病院での患者対応、手術準備、その他在庫管理等に従事する。  【業務内容】  ・患者対応  ・手術準備  ・在庫管理  ・清掃など |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

・第一種衛生管理者

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**■私は非常に負けず嫌いです。**

私は非常に負けず嫌いで、できないままで終わらすのがとても嫌いです。

例えば、既存のお客様にはよく可愛がられる事も多くありがとうと言っていただける事も多々あり深耕営業には自身があったのですが、新規開拓をやった事がなく新規営業も兼任する事になった際、初めての事でしたので先輩に教えていただきながら架電をしていたのですが同じ様に喋っているつもりが中々アポイントをとる事ができず、悔しい思いをしました。

同じ事を繰り返していても意味がないと感じ、他支店の営業にトークの内容等を聴取、またトークの内容だけではなく声のトーンや相手のタイプにより話し方を変えたりと努力をする事で大手食品工場とのアポや車関係の工場より20名近くの受注をいただいたりと売り上げに貢献する事ができました。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上