**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2017年大学卒業後、新卒で株式会社●●銀行へ入行。新入行員研修を経て、●●営業部へ配属され、預貯金業務担当として後方事務、窓口担当。既存法人・個人の事務オペレーションや相談受付、キャンペーン商品販売促進などに従事して参りまた。その後、2018年3月株式会社▲▲に契約社員として入社。第一オフィスに配属され、▲▲・▲▲エリアの約80名のスタッフを担当し人材派遣斡旋に従事しております。

**［職務経歴］**

■2018年3月～2020年3月　株式会社▲▲（契約社員）

◇事業内容：人材派遣営業

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年3月  ～  2020年3月 | 第一オフィスへ配属  人材派遣営業として従事。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ  【担当地域】▲▲  【取引顧客】事務スタッフを斡旋希望の様々な業界の法人　約40社担当  【取引商品】事務スタッフを中心とした人材派遣・紹介予定派遣  【担当業務】  ・新規法人、既存企業へ提案営業（約10件/日）  ・電話での問い合わせ対応（約15〜50件/日）  ・スタッフフォロー、延長確認（担当稼働人数　約80名）  ・クレーム対応  ・企業、社内メール対応  ・契約書、見積書作成  ・その他事務処理  **◆営業実績**  ●総就業決定積上  +26Pt　88位／200位（2018年度）※大都市グループ内  ※同オフィス内　4位／8位  ●累計紹介手数料  630万　78位／173位（2018年度）※大都市グループ内  ※同オフィス内　3位／8位  ●総就業決定積上  +5Pt　148位／185位（2019年4月～9月）※大都市グループ内  ※同オフィス内　5位／7位  ●紹介手数料  252万　77位／155位（2019年4月～9月）※大都市グループ内  ※同オフィス内　3位／7位  **◆工夫した点**  営業では、『企業・スタッフ・会社』三方が満足するにはどうすればよいかを常に考えて行動して参りました。  ≪新規訪問時≫  ただ単に訪問するだけでなく『情報』を売る為に最新の情報を共有することや、登録スタッフの年代ごとの特徴を伝え、終了スタッフの共有を積極的に行いました。  ≪求人獲得時≫  事前に条件だけでなく『雰囲気』を自分自身の目で確かめる事や、同業務の方の年代や男女比をお伺いし、出来る限り就業後のギャップがないよう努め、人選部隊に伝えるよう工夫致しました。  その結果、オフィス内では最もスタッフ終了率を減らすことができ、長期就業や派遣スタッフへ直接雇用の道も切り開くことができました。 |

■2017年4月～2017年12月　株式会社●●銀行（正社員）

◇事業内容：預貯金業務

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  2017年12月 | 新入行員研修後、●●営業部へ配属  預貯金業務として後方事務、窓口業務担当  【担当業務】  ・定期預金満期到来予定のお客様へ来店誘致（約7人/日）  ・窓口でのキャンペーン商品提案（約7人/日）  **◆営業実績**  ・下期定期預金入金目標:1億円　実績:1,330万/月　達成率:80%  ・年金指定口座目標:2件 実績:1件  **◆工夫した点**  ≪後方事務≫  ①優先順位②手順を決める③時間管理を徹底することで、「正確性」と「効率化」を図りました。  また、積極的に周囲へ声掛けすることで、納税日や年金受給日、月末などの繁忙日もスムーズに処理を進めることが出来ました。  ≪窓口業務≫  来客されるお客様はご高齢の方が多いため、特に丁寧な接客を心掛けました。  例えば、①連携している他行のATMでも手数料が不要の時間帯があることの説明②10万円以下の振込の場合にはATMの方が、手数料がお得であることなど。  テレフォンマーケティングをする際には、定期預金満期案内だけではなく、契約内容や現在の状況も添えて説明致しました。  その結果、お客様が困っていることに対し真摯に耳を傾け提案することが出来ました。 |

**［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]**

**【１】柔軟性があります**

1社目の株式会社●●銀行では、ご来店されたお客様のために何ができるかを常に考え行動して参りました。定期預金のご解約を希望されるお客様に対し、数ヶ月内に満期到来する場合には満期日をご確認いただくことや低金利がご理由の場合には、他の商品をお勧め致しました。お客様の中には、満期日を把握していない方が多く損をしてしまうことや商品を知らずに解約してしまう方が多いため、ただ意向をそのまま受け止めるのではなく、お客様のご状況やニーズに合わせ、臨機応変に納得していただける提案を心掛けました。

**【２】『企業・スタッフ・会社』三方が満足するにはどうすればよいかを常に考えて行動できます**

2社目の株式会社▲▲では、企業様にただ単に訪問するだけでなく『情報』を売る為に最新の情報を共有することや、登録スタッフの年代ごとの特徴を伝え、終了スタッフの共有を積極的に行いました。さらに、事前に条件だけでなく『雰囲気』を自分自身の目で確かめる事や、同業務の方の年代や男女比をお伺いし、出来る限り就業後のギャップがないよう努め、人選部隊に伝えるよう工夫致しました。

その結果、オフィス内では最もスタッフ終了率を減らすことができ、長期就業や派遣スタッフへ直接雇用の道も切り開くことができました。

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