**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務概要**

現職 (株式会社●●)では人材紹介サービスの企業担当営業(リクルーティングアドバイザー)として中途採用手法の提案と採用成功までの伴走を中心とした業務、求職者担当営業(キャリアアドバイザー)として転職活動における支援業務に従事しています。

**■職務経歴**

●2014年4月～現在　株式会社●●

◇事業内容：人材紹介サービス事業、リクルーティング（人材採用）広告取扱事業

◇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 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  現在 | 【配属先】  ・2014年 4月　人材紹介事業本部　建設・プラント・不動産チーム(大阪本社)に配属  ・2017年10月　人材紹介事業本部　建設・プラント・不動産チーム(東京本社)に異動  【業務内容】  配属後1年間は企業担当営業(リクルーティングアドバイザー)のみに従事し、2年目以降は企業担当営業、求職者担当営業(キャリアアドバイザー)の双方に従事。  **◆企業担当営業(リクルーティングアドバイザー)について◆**  顧客の状況や採用課題に応じた中途採用におけるコンサルティング業務に従事。建設・プラント・不動産業界における企業を対象に、主に建設技術者(施工管理者、設計者、設備管理者等)の採用支援。  【営業形態】既存顧客：90%程度　新規顧客：10%程度　※1年目の期間は既存顧客：50%程度　新規顧客：50%程度  【担当顧客】ゼネコン、サブコン、プラントエンジニアリング会社、設計事務所、不動産管理会社、建設コンサルタント、不動産ディベロッパー、ハウスメーカー等　(社員数10名程度～3500名程度まで幅広い規模の会社を担当)  【業務フロー】  ・採用検討企業のリストアップ：顕在ニーズがある企業だけでなく、業界動向等から仮説を立て、ニーズが出てくる  可能性のある企業もリストアップ。  ・新規開拓：電話でのアプローチ、アポイント設定が中心。  ・商談準備：3C分析(採用競合、事業競合ともに)を用いた商談準備が中心。  ・商談：商談相手は人事担当者や部門担当者、役員、社長等、様々な職位の担当者。商談内容は経営課題から紐づいた  採用課題のヒアリング、求職者の市場動向を基にした採用ターゲット、訴求内容、採用手法のすり合わせ、手数料交  渉等。  ・商談後：採用ターゲット・訴求内容を明確にした求人票作成、商談で得た情報展開、ターゲットとなる求職者担当へ  のアプローチ依頼等。  ・選考中：求職者の状況共有と進捗の進め方提案((例)面接時に何を訴求するのか、条件交渉等)  ・定期：採用状況の振り返りと振り返りを基にした新たな活動方法の提案・すり合わせ、新規求人の提案等。  **◆求職者担当営業(キャリアアドバイザー)について◆**  求職者のキャリアプランに応じた転職活動支援業務に従事。  【担当領域】主に建設・プラント・不動産業界に所属する建設技術者(施工管理者、設計者、設備管理者等)。  【対象顧客層】年齢は20歳代～70歳代、経験は第2新卒対象から即戦力、管理職クラスまで幅広い層を担当。  【業務フロー】  ・求職者確保のためのスカウト：ポータルサイトを用いて面談確保のためのアプローチ。  ・面談：現在の心境(転職理由等)や将来のキャリアプラン、希望条件のヒアリング・整理、転職活動方法のアドバイス、  マーケット情報の提供、求人説明等。  ・選考中：面接対策、現状の活動状況の整理、退職交渉のアドバイス等。  ・定期：過去面談を行った求職者の定期フォロー、情報提供等。  **◆営業実績◆**  ・2014年3Q：実績 355万円 / 目標 180万円 197% ※1年目は3Qから目標数字を設定  ・2014年4Q：実績 413万円 / 目標 300万円 137%  ・2015年1Q：実績 248万円 / 目標 400万円 62%  ・2015年2Q：実績 472万円 / 目標 400万円 118%  ・2015年3Q：実績 712万円 / 目標 450万円 158%  ・2015年4Q：実績1115万円 / 目標 450万円 247%  ・2016年1Q：実績 845万円 / 目標 600万円 140% **※グレード2(主任クラス)へ昇格により目標数字が増加**  ・2016年2Q：実績 683万円 / 目標 600万円 113%  ・2016年3Q：実績1074万円 / 目標 600万円 179%  ・2016年4Q：実績1424万円 / 目標 600万円 237%  ・2017年1Q：実績 922万円 / 目標 600万円 153%  ・2017年2Q：実績1851万円 / 目標 600万円 308% **※チームMVP選出　選出対象者18名**  ・2017年3Q：実績 496万円 / 目標 200万円 248% ※拠点異動により同Qのみ目標数字が下がる  ・2017年4Q：実績1592万円 / 目標 600万円 265%  ・2018年1Q：実績1313万円 / 目標 900万円 145% **※リーダー(係長クラス)職へ昇格により目標数字が増加**  ・2018年2Q：実績1086万円 / 目標 900万円 120%  ・2018年3Q：実績1892万円 / 目標 900万円 210%  ・2018年4Q：実績1066万円 / 目標 900万円 118%  ・2019年1Q：実績1708万円 / 目標1250万円 136% ※全社的に目標数字の見直しにより、目標数字が増加  ・2019年2Q：実績2067万円 / 目標1250万円 165%  ・2019年3Q：実績1127万円 / 目標1250万円 90%  ◆その他の業務◆  ・新人や年次の浅い社員向けにマンツーマンでの指導業務。(3年目以降)  ・自社の新卒採用における説明会でのプレゼンテーションや座談会、面接、リクルーター業務。(3年目以降)  ・チームでのプロジェクト運営業務。(3年目以降) |

**■資格**

・普通自動車第1種免許（2014年2月取得）

**■PCスキル**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**■活かせる経験・スキル**

**【１】仮説構築力**

　主に企業担当営業として、アンテナを高く張り、得た情報を基に仮説を立て、顧客に対してヒアリング・提案を行ってきました。具体的には法改定や業界動向の変化、企業の中期経営計画や決算発表等の情報より、どのような人材のニーズが出てくるかの仮説を立て、新たなポジションでの採用提案等を行いました。その結果、他の事業競合企業・採用競合企業よりも早く、新たなポジションを創出、ターゲットとなる対象者へのアプローチを行い、採用成功に導くことができました。

**【２】傾聴力**

主に求職者担当営業として、求職者から本質の部分まで掘り下げてしっかりとヒアリングすることで、適切な解決策を提示し、根本の課題解決が行えるように求職者と向き合ってきました。具体的にはまずは先方に心理的安心を与えられるように自己開示・ラポール・受容・共感等より基礎的な関係構築を行った上で、過去・現在・未来の時系列での心境の理解や、心境変化のターニングポイントの理解、感情の機微を汲み取ることに重点をおいてコミュニケーションを図ってきました。その結果、求職者より面談後に「寄り添って話を聞いてくれた。本音で話をすることができ、気持ち・考えが整理された。次のアクションが明確になった。」といったフィードバックをいただくことが他のメンバーと比べ、多くありました。

**■自己PR**

これまでの経験から、以下の2つの要素を培ってきました。

**1）定性・定量、両面の情報を用いた課題発見・課題解決策の提案**

　仮説を立てた上で、客観的なデータを用いて採用手法の提案を行うことで、顧客が提案を受容しやすくなり、早期の成果が望めるということを体感してきました。定性・定量の両面から課題発見・課題解決策を検討・提案することで顧客からの信頼を得られるのではないかと考えています。実際に、私が担当した顧客においてはこちらからの提案を踏まえて、採用ターゲットの変更や社内メンバーを巻き込んだ行動等により、A社(ゼネコン)では2019年度(3Q終了時点)での採用決定数が11名であり、採用決定数としてはチームで2位の実績を残すことができました。また、B社(サブコン)では採用決定数が2018年度の2名から2019年度(3Q終了時点)の6名へと増加することができました。

**2) 顧客に寄り添い良好な関係構築**

　BtoB、BtoCの双方を担当し、かつ、無形商材の営業であることから、様々な価値観に触れ、相手の立場に立ち、自分の言葉でコミュニケーションを取るスキルを身に着けてきました。

これらの強みは人材業界に限らず、どのような業界でも活かす事の出来るものと考えています。これらのスキルを活かしながら新たな環境下でも早期にキャッチアップし、貴社の事業に貢献していきたい所存です。

以上