**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒入社をして6ヶ月間、障がい児向け運動療育の指導員として、小規模スクールの運営（指導案作成・実施、集客活動など）や学童施設での指導員業務に従事してきました。その後、海外人材事業の立ち上げにサインインされ、法人の新規開拓を初めとして、セミナー企画・実施や求職者面談やサイト管理など、サービス立ち上げにおける業務を一通り経験しております。

**［職務経歴］**

■2018年04月～現在　●●株式会社

◇事業内容：人材紹介業、障がい者支援、スポーツ教育事業など

◇資本金：○○百万円　売上高：○○百万円（○○年）　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2018年9月 | 福祉事業部　障がい児療育事業　（運動療育スクール運営、障がい児向け学童施設指導員）　職位なし【主な担当商品】・障がい児向け運動療育　※運動療育スクールの運営（小集団教育：～5名）、マンツーマンレッスンの実施 ・放課後等デイサービスの運営　（子供への療育、施設職員の採用業務など）・障がい者アスリートのマネジメント【主な担当業務】■放課後等デイサービスにおける10～15名程度に対する療育の実施■担当スクールにおけるコンテンツ企画、スクール指導、親へのフォロー、月間フィードバック資料の作成、集客活動**＜実績＞**施設で初めて取り入れた無料求人広告(●●など)のアカウント管理・求人記事の作成を担当。事業責任者と現場責任者それぞれにヒアリングを行い、「業界内では珍しい運動を通して子どもの自発性を促すサポート・施設長が目指す理想の施設像」それぞれに焦点を当てた求人記事を作成。それらを並行して掲載・適宜修正していくことでよりターゲットに響く記事校正を目指す。結果、サービスの理念に共感していただける方からの応募を3件獲得し、有資格者1名の採用に成功。非正規職員に関しても5名採用することができ、施設の採用ルートの一つとして確立した。■個別レッスンにおけるコンテンツ企画、スクール指導、親へのフォロー、フィードバック資料の作成**＜実績＞**親御様から個別で指名を受け、チームで初めてプライベートレッスンを提供。合計4回（各1時間）のコンテンツ作りと全体の設計を一から行った。■障がい者パラリンピックアスリートの試合当日のサポート業務、遠征同行**＜実績＞**事業部として初の試みであったパラリンピックアスリートへのマネジメントサービスのうち、試合当日(前後の移動含む)の同行サポートを担当。第1回目にクレームを受けたところから、計5回のサポートを完遂し、最終的には個別でお褒めのお言葉を頂き信頼を得た。【ポイント】事業部で前例のない業務に数多く挑戦。障がい福祉に関する知識をインプットしつつ、障がいのある子供やその親御様、パラリンピックアスリートなどへの対応方法を模索し、個別で評価をいただき仕事の依頼をいただくことができた。 |
| 2018年10月　～2019年9月 | 海外人材事業部　営業チーム（課長以下3名）　職位なし事業部発足のタイミングでジョイン。【主な担当商品】■外国人採用関連の人材サービス・人材紹介サービス▶外国人留学生、ベトナム現地の大学・専門学生の人材紹介　（新卒85％：中途15％）▶海外現地採用の提案　（ベトナム現地の大学・専門学生の人材紹介）　　▶複数年計画での採用設計の提案・インターンシップ（1dayインターンの企画や集客支援）・採用説明会への集客支援・技術書やマニュアルの翻訳サービス（商品企画から値段設定、提案資料の作成まで担当）【営業スタイル】・100％新規開拓（電話）【担当顧客】・エリア：関東圏の中小～大企業、ベンチャー企業（約10社担当）・対象業界：メーカー、宿泊業など**＜実績＞**2018年10月～2019年3月　　コール数：45件/日　→　達成率72％（3,888件/5400件）2019年4月～2019年9月　　 コール数：45件/日　→　達成率110％（6,000件/5,445件）■新規顧客開拓（電話でのアポ獲得、訪問、ヒアリング、人材紹介サービスやインターンシップ関連サービスの提案）**＜実績＞**アポ獲得率の改善：当初1％だったところから、トークスクリプト・コール先の業界/業種や従業員規模の特性を分析することで業界別での獲得率20％まで改善する。【その他の担当業務】■新卒入社新人2名の教育プロジェクトのリーダー担当(2019.08～09　電話営業を注力して行うもの)**＜実績＞**・プロジェクト開始から16営業日にてアポ13件、5件の見積もり依頼を獲得。（主な商材：翻訳・通訳サービス）・メンバーの行動継続を促すフォロー、アポ、受注に結びつけるためのターゲット選定やコール方法の改善をサポート。・一年目社員2名（日本人とベトナム人、いずれも女性）を率いて営業力基盤の強化を目的としたプロジェクトにおいて、リーダーとして2名の業務管理やコール件数管理を行う。事業部として初のサービスであったため、サービス詳細を設定。依頼を受けた後の見積もりの作成や外部ベンダーとのやり取りも担当。■企画書作成**＜実績＞**・製造現場における外国人理系人材採用4ヶ年計画の提案資料・都内ホテル向け　1Dayインターンシッププログラム・特定技能人材　導入提案資料■セミナーの企画・設計、講師としてレクチャーを実施**＜実績＞**・新在留資格に関する説明講座（学生/日本語学校教員）・宿泊業特定技能試験対策講座■サービスサイト関連**＜実績＞**・ラフ案の作成（LPサイトを2種類）▶クラウドソーシングにてフリーランスエンジニアに対する発注管理～納品（3週間程度かけて）をメインで担当。・WordPressサイト×3の一部作成、管理、運用→新コンテンツの企画を行い、サイト上に応募画面を新たに設置。■求職者集客、面談担当**＜実績＞**学校のキャリアセンターへのアポイント獲得、訪問、ヒアリング、訪問以降の関係性構築：30校以上へ訪問。60名以上に120回以上の面談実施。→千葉県の4年制私立大学での就職相談会の実施を先輩から引継ぎ、月2回の定期訪問を3か月間実施。【ポイント】事業責任者が担当している重要顧客（会社としても10年以上の付き合い）に対する新規提案において、提案内容の企画、資料作成とプレゼンを行う。（防腐剤等を扱うメーカー様の塗料製造現場における外国人人材採用4ヶ年計画の提案資料）結果、人事担当者から、「よく当社のことを考えて作り込んでくれたことが伝わった。」と評価をいただき、導入に向けて社内体制の整備を進めていただけることができた。 |
| 2019年11月～現在 | 体育会人材事業部（株式会社●●へグループ内異動）　学生支援チーム4課　メンバー ■大学担当4大学の担当として、キャリア支援センターの担当の方と連絡を取りながら、関係構築と学生への広報を依頼する。■求職者（体育会系の大学生）の集客活動自社HPの登録者や過去利用者の繋がり、人脈等を駆使し、学生や部活動の関係者を紹介してもらい、登録者を集める。■イベントの開催就活スタートダッシュセミナー、自己分析等の各種新卒就活関連のセミナーを開催。■面談学生向けに、自己分析などの個別面談を実施。 |

**［資格］**

・普通自動車一種免許/AT限定　（2013年12月）

・バルシューレ指導資格C級取得（2018年6月）

**［自己ＰＲ］**

**【１】柔軟に段取りを立てて始動できる力**

新規事業部にて1.5年間勤務し、事業部で前例がない業務にも計画を立てて取り組んできました。海外人材事業部にてチームメンバー2名をマネジメントしながら電話営業を行ったプロジェクトでは、事業部として新しいサービスの営業活動を行うことになり、サービス詳細を決めながら電話営業（コール目標：一人150件/日）を行う必要がありました。1日のうち電話にかかる時間を測り、他のタスクに要する時間の目途を立てることで、優先順位を決めて業務を進めました。結果、サービス設計を進めつつ始動から3営業日以内でアポ3件を獲得することができました。また、プロジェクト期間終了時にはメンバー2名の目標コール件数を達成させることができ、事業責任者の方からも予想以上の成長があったと評価をいただきました。

**【２】分析データを提案にまとめる力**

お客様の課題に対して客観的根拠に基づいた提案を行うことを心掛けております。「防腐剤等を扱うメーカー様の塗料製造現場における外国人人材採用4ヶ年計画の提案資料」の企画から提案まで行った際には、工場周辺地域の人口推移のデータを分析し提案に盛り込みました。

人事担当者が経営者会議で社長へプレゼンするプランを代理で作成したものであったため、「今外国人採用を始めるべき根拠」を明確に示す必要がありました。そこで私は、工場がある茨城県の稲敷市とその周辺地域の人口動態に着目し、工場周辺地域に関するデータをピックアップしグラフでまとめました。また、稲敷市は直近5年間で12％・20年以内には36％の人口減少が見込まれているという実態があることから、現場社員の採用計画を早急に見直す必要性が高いことを訴えました。結果、人事担当者からは、「こんなにも急激な減少が見込まれていることに気づいていなかった。このデータは手柄だよ。」と評価をいただき、導入に向けて社内体制の整備を進めていただけることになりました。

**【３】コンテンツ企画・数値改善力**

情報を集約し構成を立てることを得意としております。求職者向け（外国人留学生）のWPサイトの管理を担当しており、応募数を増やすためにサイト内にアップする新しいコンテンツを企画しました。サービス利用者へのインタビューを行い、就職試験対策セミナーに出たメリットと感想やサポートの中で印象に残ったポイントをまとめて、求職者へ訴求しました。また、実際に応募してきた外国人留学生との面談の結果を踏まえ、日本語力をスクリーニングするために日本語文章の長さや単語のレベル、文字数を調整しました。その結果、当初一日あたりの登録数が1人未満であったところから、一日平均2人以上の登録率を維持することができました。

以上