**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2017年4月に新卒として、●●株式会社に入社し、個人・法人向け営業職として自動車販売・各種保険理店業務に取りみました。お電話でのご挨拶や直筆の手紙をポスティングするなどして、お客様との接点つくりに注力した結果、半年間で毎月設定された売上目標を達成することができました。その後、2018年1月より株式会社▲▲に転職、英語・国語科教師として小5生～中3生までの授業を担当してまいりました。最終的には3つの教室を掛け持ちしながら主要2科目

の担当として授業を行いました。地域性や求められる成果が異なる環境に身を置くことによって臨機応変な対応が身に付きました。また生徒の満足度アンケートに於いても50点満点中45点以上を平均でキープしておりました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2017年12月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：9か月

◇事業内容：●●車の新車および中古車の販売、自動車の修理・整備、各種保険代理店業務

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月～2017年12月 | ●●店に配属、営業担当として従事【営業スタイル】新規、既存【担当地域】●●エリア【取引顧客】個人をメインに法人営業も担当する【取引商品】●●車の新車および中古車の販売、自動車の修理・整備、各種保険**◆営業実績**新車販売台数は1台、車検5台、整備数10台の支店においての個人目標を毎月達成致しました。**◆工夫した点**配属先で引き継いだお客様は、数年間疎遠になってしまっている休眠のお客様が9割以上でした。まずは自分が担当になったことを知っていただこうと思い、すべて手書きしたお手紙をご自宅のポストへお届けしました。その後お電話でご挨拶をし、自作した広告のポスティングを続けたところ、車検や整備等のご依頼がきたり、試乗を希望してご来店いただいたりと、接点づくりに成功しました。自身の担当したお客様のうち、半数以上の方から2か月以内に直接ご来店いただくことへつながりました。 |

■2018年1月～2019年7月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：1年7か月

◇事業内容：小5生～中3生の高校受験指導、現役高校生の大学受験指導 等

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　生徒数○○名（○○年○○月末現在）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年1月～2019年7月 | 講師業務に従事【担当地域】▲▲、▲▲、▲▲【取引顧客】小5生～中3生までを担当【担当科目】英語・国語の主要科目**◆実績**・全スクールの中学2年生430クラス中、各教科415～430位に位置する基礎クラス（15名）を指導し、私の担当科目（英語・国語）の順位を前半期で330位まで上げる・半期ごとに実施される生徒アンケート50点満点中45点以上を常に獲得**◆工夫した点**前職とは顧客の年齢層が大きく違うものの、細やかな対応を心がけてまいりました。特に入塾したばかりの生徒は、学習のペースや勉強の進め方がまだわからず、宿題や提出物が終えられないことがありました。担当するクラス全体に向けて勉強の仕方を授業の冒頭で伝えたり、様子の気になる生徒には個別で話をし、その内容を保護者の方とお電話で共有したり、生徒へのサポートを細やかに行ない、半期ごとに実施される生徒アンケートの結果も良い評価を得ることができました。また、授業内の演習時や模試等で間違えた問題の繰り返しのフォロー、それぞれの生徒との授業後簡単な面談時間を設け苦手単元の定期的な確認を続けた結果、後半期も順調に生徒の成績を伸ばすことへつながりました。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（2016年11月取得）

**［PCスキル］**ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

「人と向き合う仕事がしたい」と思うようになったのは、大学時代4年間続けた学習塾でのアルバイト経験からです。 生徒一人一人と向き合う機会を大切にしながら日々努めて参りました。「わかるようになった」「先生の授業が好き」という言葉から、非常にやりがいを感じておりました。そして自動車販売会社に勤務し、お客様のニーズをしっかりと聞いた上で、お探しの条件に合った車や装備の紹介をし、しっかりとご納得いただいた上でご成約となった際は、大変嬉しく思いました。その後努めた学習塾でも同じように、相手と向き合いながら進路相談を行い、学習指導を進めておりました。こうしたことからもお客様と真摯に向き合いながら仕事に取り組めることが私の長所だと考えております。