**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■**職務要約**

●●大学卒業後、●●株式会社へ新卒入社。総務職に従事。その後、株式会社▲▲に転職し、CS業務を経て人事部に配属され、採用業務を行っている。エンジニア採用に関しては新規で立ち上がった部署のため、実務作業は一人で担い、母集団形成から面接まで多岐に渡る採用業務を経験し、現在に至る。

|  |  |
| --- | --- |
| □2018年9月～現在　株式会社▲▲  ◆事業内容：Web面接ツールの開発、販売及びソリューションセールス事業  ◆○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月 | |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年9月  ～  2019年6月 | カスタマーサクセス |
| 【業務内容】  採用支援ツール「interview Maker（インタビューメーカー）」の導入後サポート  ・運用部門からカスタマーサクセス部門への転換  ・既存顧客へのサポート体制、コミュニケーションの構築  ・新規顧客への導入フロー再構築  ・営業、開発部門と協力して製品改善と顧客満足度向上の実現  ・サービス・製品の利用促進、ユーザー会の企画設立と運営  【担当社数】  ・大手企業を含む70社程度を担当  　※顧客の声やリピート率を評価され、大手クライアント担当にも抜擢。  【実績】  ・運用部からCS部へと変更し、CS部署の立ち上げに携わる。  　最低月1訪問や・顧客ファーストを徹底。  　システムの案内ではなく、採用全般の課題解決・提案を続ける。  　結果、クライアントと採用パートナー関係を構築しリピート率を50ｓ％底上げ  ・CSでの業務が評価され、人事部へ抜擢  部署立ち上げ当初：リピート率20％  現在：担当企業リピート率70～80％ (会社平均50～60％) |
| 2019年7月  ～  現在まで | 人事部 |
| 【業務内容】  人事部立ち上げメンバーに抜擢。中途採用（営業職、エンジニア職）を担当  ・募集要項の作成、出稿、採用サイトの管理  ・採用に関わる選考の実施（履歴書の選考・面接官・合否通知）  ・内定者フォロー  ・社内採用HPの作成・更新  【工夫したポイント】  ・CSの工数を削減するためにサポートエンジニアの採用の強化をCTOへ提案  　CTOも巻き込み、パートナー関係を築いた採用活動を行う  ・採用チャネル選定に携わり、先方CSを巻き込んで採用活動を行う。  　(例：フロントエンジニアはfindyを、サポートエンジニアはビズリーチを活用する)  ・ペルソナ分析の結果から、wantedly等を活用し、積極的にカジュアル面談を導入  ・WEBでの面談を取り入れ、母集団を確保  【実績】  《エンジニア採用》  ・目標を3ヶ月連続達成。  2019年10月 ：採用目標数2名 実績数2名 達成率100％  2019年11月 ：採用目標数2名 実績数2名 達成率100％  2019年12月 ：採用目標数2名 実績数2名 達成率100％  《営業採用》  ・2019年度は、エージェントに頼らない採用活動を推進する。  採用サイトの立ち上げを任され、ブログの執筆から開発スケジュール管理なども行う。  ・meet upイベントの企画・立案  2019年7月 ：採用目標数9名 実績数9名 達成率100％  2019年8月 ：採用目標数2名 実績数4名 達成率200％  2019年9月：採用目標数7名 実績数9名 達成率129％  2019年10月：採用目標数5名 実績数5名 達成率100％  　2019年11月：採用目標数5名 実績数5名 達成率100％ |

|  |  |
| --- | --- |
| □2016年4月～2018年8月　●●株式会社  ◆事業内容：ガラスレンズ、プラスチックレンズ、光学薄膜製品、射出成形用金型等製造  ◆資本金：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月 | |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年4月  ～  2018年8月 | 総務 |
| 【業務内容】  ・各種契約書・申請用紙の管理  ・社用印章管理  ・組織管理  ・派遣面談  ・備品管理  【身に着けたスキル】  ・誰よりも多くの仕事を回すマルチタスク処理能力  ・作業効率化能力 |

■**自己ＰＲ**

**【マルチタスク能力】**

仕事を待つのではなく、また既にある仕事をそのまま回すのではなく、常に効率化と正確性を心がけながらマルチタスクをこなす対応力を身につける事ができました。先をよみながら常に準備に手を抜かないことが、円滑な業務に重要なことだという学びも得ることが出来ました。

**【責任感と結果へのコミット力】**

総務・カスタマーサクセス・人事の仕事で共通して、現場に対しての責任感を意識し、

安定操業・収益を持続させるために、目標に対して最後まであきらめず愚直に業務を遂行しました。

そこで培った責任感とコミット力が仕事の原動力となっています。

以上