**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●●に新卒で入社。人材派遣サービスの新規法人営業に従事。現在は実績を評価いただき、新規事業メンバーにアサインされ、東京支店に異動し大型クライアントの長期就労派遣社員の教育及び教育プランの提案、生産性向上、効率化を検証しクライアントの業務内容ごとに人員管理の提案を行っております。

**■職務経歴**

2020年4月～現在　株式会社●●

◆事業内容：人材派遣事業、有料職業紹介事業、紹介予定派遣事業、アウトソーシング事業、スポット事業、

スポット勤怠管理システム、メディアプロデュース・ディレクションイベント、企画セールスプロモーション

◆資本金：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年4月  　～  2020年11月 | 大阪支店 |
| 人材派遣サービスをメインに取扱をし、顧客先は上場企業からから中小企業まで幅広く取引がございます。  主な業務内容と致しましては、既存顧客のフォロー(採用ニーズのヒアリング、稼働スタッフのフォロー内容の情報連携)採用活動・派遣スタッフの日々のフォロー、問い合わせ対応・テレアポによる新規開拓となります。  短期単発を行う人材派遣会社は非常に少なく、そこを強みに営業活動を行っておりました。  これまでの実績としては、新規受注金額が新人の中で1位を獲得し、そのあともコンスタントに開拓数を伸ばしていきました。  【営業スタイル】　新規営業**80％**　顧客管理営業**20％**（引継ぎ）  （テレアポ**1日2件獲得するまで**架電・飛び込み営業1日平均**30～40件**／日）  【取引顧客】物流、コールセンター業務を行なう法人がメイン  【ノルマ】 月間で650人の派遣  【担当地域】大阪市内  【ポイント】  　・見込み企業をピックアップし、電話での営業だけでなく訪問を行い、  　他社の派遣サイトを閲覧し、情報収集は常に行い、開拓先母数を増や行動を常に行っておりました。  ・商材がものではなく、人である為に一人ひとりに寄り添って、話を聞くなど派遣スタッフとの信頼獲得に努めておりました。短期ではありますが、フォロー活動における信頼を得る事で、「ここまでフォローしてくれる派遣会社はない。」とリピートして案件をいただくことも多々ありました。  ・お客様がどういった事で困っているのか、どういった人材を求めているのか・制作物であれば、どういった物を求めているのかといった事をしっかりヒアリングし、途中経過や最後まで細目に連絡を取り合い、フォロー体制をしっかり行っていました。  ◆営業実績  【自身の担当企業への派遣人数】  ・月間派遣人数（6月）：目標：650名 　実績：433名　　達成率：67％  ・月間派遣人数（7月）：目標：650名 　実績：542名　　達成率：83％  ・月間派遣人数（8月）：目標：650名 　実績：631名　　達成率：97％  ・月間派遣人数（9月）：目標：650名 　実績：788名　　達成率：121％  ・月間派遣人数（10月）：目標：650名 　実績：762名　　達成率：117％  ・月間派遣人数（11月）：目標：650名 　実績：796名　　達成率：122％  ◆工夫した点  ・クライアントから「他社の派遣会社を使っている。」と断られても、諦めるのではなく、1名でも良いので、紹介させてくださいと二度三度と訪問し、ふとした時に出てきた悩みやニーズを逃さず、他社で感じていた不満を解消できるようサポートの提案を行っていました。  ・新規開拓営業は1度で終わることはなく、日々の積み重ねが大事なので、日頃から種まき営業を行っておりました。  ・直雇用のクライアントに関しては、繁忙期をヒアリングし、繁忙期に狙って営業活動を行い、「まずは1名使ってみようか。」というところから複数名派遣して頂けるよう育てる営業を中心に行っていました。  ・新規開拓では、1日1件だけの訪問ではなく、ポストに自身の名刺と手紙を同封するなど、開拓方法に固執することなく、営業活動を行っておりました。  ・先輩から引き継いだクライアントは、ご挨拶はもちろんのこと、利用して頂いているから満足と決めつけるのではなく必ず課題があると思いヒアリングを徹底しておりました。  ・遅い時間に、クライアントから急遽どうしても人が欲しいというご依頼にでも、絶対に最初は断らず、「まずはやってみます。」とお伝えし、派遣社員の方に連絡を取り、出来る限りクライアントの困ったときに要望には応えられるよう行動しておりました。その結果、「すごく助かった。」と喜んでいただけて、他社の派遣会社よりもまずは当社にお声がかかるようになりました。 |
| グループメンバー営業：10名 |
| 2020年12月～現在 | 新規事業部 → 新しく会社を設立予定。（4月を予定） |
| 営業での実績を評価され、たった半年で新規事業に大抜擢。東京に転勤し、新規事業開発に従事。  【業務内容】  ・大型クライアントの長期就労派遣社員の教育及び教育プランの提案  　・生産性向上、効率化を検証しクライアントの業務内容ごとに人員管理の提案  　・自社で倉庫を借り、生産性高い業務の方法を模索 |
| メンバー10名 |

**■自己PR**

営業職をしている中で、常に顧客の立場に立って物事を考え、行動しておりました。既存顧客のフォローと新規開拓を効率的に行う必要がありましたが、売上第一主義ではなく、スタッフ・クライアントに常に寄り添い、信頼獲得に努め、業務を行いました。その結果、長期就業に結び付くことにも繋がり、スタッフ様だけではなく、企業様からも評価を得たことで安定的に売上を残すことができました。

現職では、新規顧客を獲得し一社でも多くの企業課題解決をすることに注力して行動してまいりました。新規顧客を獲得するために1カ月に何件架電をしなければならないか、または何件メルアポイントをしなければならないかを考え、そこに達するには 1 日あたりに何件アポイントや訪問しなければならないかなど具体的な目標をしっかりと定め、計画的に行動する力を身につけることができました。

今まで営業職を中心に担当し、実績を残すように努力いたしました。

貴社におきましても一早く戦力になれるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上