**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

株式会社●●に入社後、店舗勤務において実績やマネジメント力が評価され2店舗の新規店舗立上げに携わっておりました。株式会社▲▲に入社後はキャリアコンサルタントとして法人・個人両面営業にて従事しております。個々に合わせたコミュニケーションをとることで、サービス品質を落とさずにお客様のご期待に応えられるよう取り組んでおります。

**■職務経歴詳細**

　□現在の勤務先

2017年02月～在籍中　株式会社▲▲  
◆事業内容：職業紹介・人材派遣　　　◆資本金：○○万円　　　◆従業員数：約○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2017年02月  ～  現在 | 【職種】営業（法人：7割　個人：3割）  【業務内容】  ・ＴＥＬアポ、訪問営業  ・人事担当者に対する採用コンサルティング  ・個人利用者に対する転職コンサルティング  ・求人企業、求職者のマッチング  ・採用選考（面接）同行  【実績（2018年度）】  ・１月〜６月  予算1500万　実績1237万（達成率82%）  ７月〜１２月  予算1650万　実績1198万（達成率73%）  一件単価：60〜70万  月平均：3件成約  保育事業部約70名中16位（上位25％以内）  ［法人対応］  ・早期充足希望、年度切り替えでの募集法人に対して前年比150％の採用者数を出すことができ、１社様との年間取引が3,200万から5,000万への売り上げ向上に貢献。  ・電話での法人対応のみならず、訪問、来社での対面での商談をさせて頂き自社の強み、具体的な提案を行うことで競合他社との差別化を図り、自社独占求人や求人公開に先立って募集依頼を頂けるようになり、よりご紹介数を増やし多くの制約へと繋げることができました。  ・2019年4月　単月予算：275万円　実績284万円　予算比103％  ・2019年5月　単月予算：275万円　実績268万円　予算比97％  ・2019年6月　単月予算：275万円　実績240万円　予算比87％  【ポイント】  ・求職者の動向や企業のニーズや課題を把握することでスピーディかつ精度の高い情報の提供を意識した結果、目標数字の達成や競合他社と比べ高い成約案件を達成することができた。  ・求職者、法人どちらにも密に連絡を取り状況をリアルタイムで共有するだけでなく、相手の興味や思考に合わせた会話を取入れることで、深い信頼関係を気付くことができた。  ・相手の立場や状況を考慮し、時間帯によってアポの方法や相手を変えることで、限りなくストレスを軽減し、実績に繋がった。 |

□以前の勤務先１

2012年04月～2017年01月　株式会社●●  
◆事業内容：フードサービス・飲食　　　◆資本金：○○万円　　　　◆従業員数：約○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2012年04月  ～  2017年01月  （4年10ヵ月） | 【役職】店舗責任者 【業務内容】 ・接客、調理  ・アルバイト教育  ・新卒社員研修（新入社員研修店舗にて担当）  ・店舗運営  ・数値管理  ・シフト管理  ・イベント、プラン企画  【実績】  ・2013年02月～2016年03月に在籍した市ヶ谷店において、月間約15,000名、約2,000万円の売上を維持し、●●チェーンの売上トップ達成。  ・予算達成率約107%を高位維持。 ・実績を評価され同社新業態・新店舗立上げにアサインされ軌道に乗せた。  【ポイント】  ・チェーントップの集客数を誇る店舗において、ランチタイムは回転率、ディナータイムは客単価向上を意識し、料理提供だけでなくお客様との距離感をスタッフとともに意識しながら勤務してまいりました。  ・スタッフとの信頼関係からお客様満足に勤めました。スタッフと深い信頼関係を築くことで生まれるスタッフの高いモチベーションが、サービスの質向上に繋がりました。結果的にお客様から満足のお言葉をいただき、リピーターの増加にも繋がりました。 |

**■保有資格**

普通自動車免許(第一種)

**■自己PR**

・対人折衝力

　　　学生時代を含め約12年の対人折衝経験があります。社内外問わず相手の状況・性格に合わせたコミュニケーションを意識し、素早く的確にニーズを把握することを心がけており、管理職相手の商談も行って参りました。

・周囲を巻き込む力

　　前職では自身が店舗の責任者として、社内のスタッフとの信頼関係を築くことで自身の考えも理解・共感してもらいやすくなり、アルバイトスタッフ自身が当事者意識を持ち、自走力の高い組織を作ることを意識してきました。

現職では1チーム4～5名体制で行っており、同じビジョンを持ってチーム達成する為にはどのようにする　べきかというのを考えチーム内に発信をし、密なコミュニケーションを心がけてまいりました。

・数字達成意識

前職、現職ともに常に目標数字を達成するためにどのような策を打てば良いのかを考えながら業務に臨んで参りました。新しい環境でも上記のスキルを踏まえ、与えられた目標を追うだけでなく、自身で考え、＋αの仕事にチャレンジし続けたいと存じます。

以上