**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

・㈱ ▲▲（アパレル）入社

　　販売からスタッフの育成、マーケティング、売り場作り、売上管理、販促計画等に従事

・東日本大震災における、仮設住宅の施工に従事

　水道工事や現場の自販機の手配、職人の募集や派遣、事務業務や施工管理に従事

・㈱ ●●　入社

　〇〇に派遣。NC旋盤の客先特注設計業務に従事。

客先との仕様検討から設計業務、部品手配、客先立会い、引き渡し、不具合対応まで一気通貫して実施。

　2017年4月より●●本社勤務（岐阜）

〇〇からの請負設計業務に従事しながら、他社への派遣営業業務を並行して実施。

　2018年4月より、営業部に正式異動

人材派遣営業として、法人の客先からのニーズのヒアリング、人材の募集・採用、人材提案等の業務から、社員の勤怠管理、育成、フォローに至るまで、幅広く従事

現在約50人の人材の管理、査定等を行っている。

**■職務経歴**

□2012年8月～現在　株式会社●●

◆事業内容：人材派遣業、ソリューションサービス販売業

◆資本金：〇〇万円　売上高：〇〇万円（2020年）　従業員数：〇〇名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2012年8月  　～  2018年3月 | 主任・技術部 |
| 〇〇株式会社へ派遣。（社宅）  NC旋盤の客先特注設計業務に従事。  客先との仕様検討から設計業務、部品手配、客先立会い、引き渡し、不具合対応まで一気通貫して実施。  ≪使用CAD≫  CADRA（2D）　SolidWorks（3D）  ≪メイン取引先≫  日本企業：トヨタ自動車、アイシン精機、デンソー、シマノ  海外企業：上海汽車、MAP-China（武蔵精密）、MAP-Michigan（武蔵瀬光）　等  2017年4月より●●本社勤務（岐阜）  〇〇からの請負設計業務に従事しながら、他社への派遣営業業務を並行して実施。 |
| チームメンバー　約12名 |
| 2018年4月  　～  現在 | 係長・営業部 |
| 人材派遣営業として、客先からニーズのヒアリング、人材の募集・採用、人材提案等の業務から、社員の勤怠管理、育成、フォローに至るまで、幅広く従事。  新規営業や既存顧客の他部署開拓等の他、弊社人材を使ったより効率的な業務改善の提案等の人材コンサルティングも実施。  3年間で25人の技術系人材の増員。現在約50人の人材の管理、査定等を行っている。  営業部7名在籍のうち、売上高は年間2位。  ≪売上管理≫  毎月約2,000～2,500万円年間約3憶円の売上管理  【2018年度】目標：2,160万円/実績：2,550万円/達成率：118.06％  【2019年度】目標：18,611万円/実績：23,722万円/達成率：142.23％  【2020年度】目標：24,000万円/実績：23,086万円/達成率：96.19％  ≪担当企業≫  製造業：林テレンプ、古河電工（AS）、イノアック、川崎重工業、日本電産、KYB、ヤンマー、マキタ、イビデン、ヤマザキマザック、村田機械　等  IT業：TIS、システナ、SHIFT、富士ソフト　等  ※林テレ、古河電工、KYB、マキタ、TIS、システナ、SHIFTは自身で新規開拓した企業です。 |
| グループメンバー　約50名 |

□2011年4月～2012年7月　自営業

◆事業内容：東日本大震災における被災地の復興

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2011年4月  　～  2012年7月 | 仮設住宅の施工、管理  2011年 4月 - 2012年 7月  前職退職後、東日本大震災における、仮設住宅の建設に従事。  父親が水道屋を営んでおり、●●の一次下請けとして、  岩手県大槌町や釜石市等の仮設住宅の水道工事がメイン業務。  約3ヵ月経過した後、仮設住宅の建設可能場所も増えたことにより、  職人の数が圧倒的に不足。  水道工事の仕事は被災者から人材を採用し、助成金支援をいただきながら人材を補填。  その他の職人はHPやSNSにて全国から職人を募集し、仕事の割り当てや宿や食事の確保などをメイン業務に実施。  また被災していたこともあり、飲料品の確保が困難だった為、  ダイドー（飲料メーカー）へ現場ごとに自動販売機の移動を交渉し、設置して売上を確保。  空き時間には倒壊した家屋の清掃や物資の調達などのボランティア活動に従事。  ≪成果≫  THIクリーン 床上浸水用、除菌消毒材1000本無料配布  ＜岩手県＞大槌町：仮設住宅１７８棟  ＜宮城県＞石巻市：仮設住宅２４棟  　　　　　南三陸町：仮設住宅１６棟  　　　　　気仙沼市：仮設住宅６５棟  　　　　　石巻市：コンセント修理 ３８世帯  　　　　　石巻市：住宅修理 ４６世帯  　　　　　石巻市：床上浸水、床張替え ７世帯  　　　　　石巻市：床下ヘドロ清掃 ９世帯  　　　　　石巻市：アパート全改修（避難所の方に無料開放） |

□2017年4月～2011年3月　株式会社▲▲

◆事業内容：衣料品の販売

◆資本金：○○万円　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2012年8月  　～  2018年3月 | 店長・販売部 |
| 高校卒業後、▲▲店・▲▲店に配属になり、スーツ等を中心とした  販売業務に従事。  2009年からは店長として、▲▲店に異動。  販売からスタッフの育成、マーケティング、売り場作り、売上管理、販促計画等、スタッフの採用管理から売り上げ管理まで店舗経営担当としての業務全般に携わってきた。  異動してから15か月連続で目標売上の達成、前年比115％超を達成。 |
| チームメンバー　約5名 |

**■活かせる経験・知識・技術**

法人営業力

「TELアポ」、「飛び込み」等を積極的に行い、新規顧客の開拓に貢献してきました。

窓口へのアポが取れない場合は、技術部門や知人等へアプローチし、窓口をご紹介いただき、様々な角度から営業をかけることができます。

企画提案力

技術者として経験した後に営業になった為、実際お客様の現場で抱えている悩みや不安を等、顧客自身も気づいていない潜在ニーズを探り当て提案に生かしてきました。

組織対応力

　大手クライアントを中心に、自分自身の個人的な営業活動だけではなく、上司やコーディネーター・他部門の営業担当（人材紹介部門や再就職支援部門）と同行を重ねることで、組織一体となって課題解決にあたるという方法をとりました。また、大きな提案の際にはプレゼンを磨くだけではなく組織として取り組む姿勢を示すことで、顧客からの信頼も勝ち得たと考えています。

マネジメントスキル

2018年に係長となってからは、個人業績だけでなくチーム、グループの業績やモチベーションをいかに最大化できるかを常に意識しております。メンバーの行動管理を徹底しながらも、業務量が多いために体調管理やモチベーションの維持をグループ独自でノー残業制度を導入したり、技術者の技術力向上を図る為の勉強会の実施、機械・プラント製図検定の取得制度を導入したりして従業員のマネジメントを行って参りました。

顧客との人脈

営業として様々な企業へ訪問、提案をしてまいりました。

特に自身が担当していた企業であれば、良好な人間関係も気付いてきている為、その人脈が貴社にも活かせるかもしれません。

**■資格**

・普通自動車免許

・機械・プラント製図技能検定２級（国家資格）

・ITパスポート（現在試験に向けて学習中。2021/9/25受験予定）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

仕事が好きです。新しい事を学ぶことや、挑戦する事にやりがいを感じます。

現在在職中の企業で様々な知識や技術を学び下積みをして参りましたが、機械系に特化しすぎており、

IT業界への舵を切る様子がありませんでした。

家業でWEBを使ったマーケティング業務を手伝う機会や、趣味や業務でPCを触る事が多く、

IT業界での仕事が私にも今後の社会の流れにも合っていると思い、身を置きたいと考えております。

受け身ではなく、自発的に考え動くことが出来ます。

是非宜しくお願い致します。

以上