**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**[職務概要]**

専門学校卒業後、●●株式会社に入社。営業事務職として、契約者からの契約内容についての問い合わせ、営業担当のサポート業務や代理店への営業指導に従事。取り扱いの珍しい契約では申込書への書類の添付漏れなどで申込書計上ができない等の問題が起こらぬよう代理店への通知や指導するなど、細やかな気遣いを心掛けておりました。その後、株式会社▲▲に入社し、新電力事業のオペレーターとして約3年間勤めております。これまでの経験で培った「先読みして行動する力」や事務経験で得た「スケジュール管理能力」を貴社でも活かしていきたいと考えております。

**[職務経歴]**

■2015年4月～2016年11月　●●(契約社員）

◇事業内容：損害保険事業

◇資本金：○○億円　正味収入保険料：○○兆○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  2016年11月 | 東京企業営業　第1課にて営業事務を担当  テレフォンマーケティングの契約を扱う代理店を中心に担当している。大手クレジットカード会社の代理店ではその代理店独自の保険を扱う上でのサポートや、自動車保険での車両保険付帯契約の増加により、代理店評価が上がるよう代理店に契約者への提案の仕方を指導。  【担当代理店】　約10代理店  【担当地域】　全国  【主な取扱契約】自動車保険、火災保険、新種保険、傷害保険  **◆実績**  ・社内で取り組みのあった紙保険証券からeco保険証券(Web)への移行促進では15%から45%に増加。  ・車両保険付帯契約の増加の促進するキャンペーンでは35%から65%に増加。  **◆工夫した点**  ・代理店に対し契約者へ郵送物でのアプローチをしてもらうこと指導したことで、キャンペーンへの取組に協力を得られた。  ・どうすれば代理店としての収益が上がるかを考え、複数の特約をすすめてもらうより必要価値が高く利益率の高いものだけに絞り、EXCELでグラフ入りの資料作り提案し、代理店の取り組み意欲を向上させた。 |

■2017年3月～現在　株式会社▲▲（契約社員）

◇事業内容：電気設備の試験調整/保守点検/24時間サービスのオペレーション（オンコール/監視運用）/電力需給管理/

一般労働者派遣

◇資本金：○○万円　売上高：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年3月  ～  現在 | 新電力課に配属　オペレーターに従事  新電力事業のオペレーターとして、電力の需給管理、発電所のトラブル対応、マニュアル作成などの業務を行う。  **【業務内容】**  ・社内システムへの発電計画のデータ登録  ・電力の需要予測  ・電力の入札計画の作成  ・関係各所へのメール送信(25/日)  ・作業工程のマニュアル作成  ・業務資料管理、整理  **◆取り組みと成果及び評価**  ① メールの保存忘れ、見落としがないようメール管理リストの作成、改訂を行うことで同僚との共通認識が図れ、作業漏れを減らすことに繋がった。  ② 先回りした期日管理や、他担当者の業務の締め切りも意識して、声がけすることで計画書の送付遅れなどがないよう心掛けていた。  **◆身についた知識・スキル**  ・パソコンスキル(エクセル、ワード、パワーポイント等)  ・業界知識(電力業界) |

**[資格］**

・普通自動車第1種免許（2013年4月取得）

**[活かせる経験・知識・技術]**

【Word】 社内向け文書の作成、顧客向け資料の作成に使用

【Excel】 グラフ入り資料作成、社内での情報管理など

【PowerPoint】 社内向け資料の作成に使用

**[自己ＰＲ]**

**【１】主体的に行動する力**

周りの状況を見てどうすればその人の役に立てるのかを考え行動に移すという、営業事務の経験を通じて身に付いた主体的に動く姿勢は今後に活かせる点だと実感しております。

**【２】スケジュール管理能力**

常に締め切りやスケジュール、時間を意識しながら行動するということを現在のオペレーター業務で学びました。その結果、仕事に対しゆとりができ、新たな業務を学んだり、今まで誰も手をつけられなかった庶務に取り掛かることができたりしました。

**【３】記憶力**

現在の会社に入社当時は、年齢層が離れた男性ばかりの環境でしたが、コミュケーションをとり相手の話したことや、趣味、出身地など何気ない会話を覚えていることで徐々に馴染んでゆくことができ、そこから仕事で任せてもらえることや、頼りにしてもらえることも増えました。これからの仕事でも取引先やお客様との会話の中での何気ない会話などを記憶し、営業チャンスに繋げていきたいと思います。

以上