**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●●にて営業事務職として外国人留学生向けの日本企業への就職支援業務に従事。約１年間、外国人留学生向けのフェアーへの参加企業の開拓業務や自社開催の外国人留学生向け企業就職セミナーへの学生周知業務などを行った。その後、株式会社▲▲に転職。エンジニアの派遣業務の営業職約3年従事する。営業3名で自社エンジニアの派遣先企業開拓やエンジニアのフォローアップ面談、派遣先企業担当者との課題点のヒアリングなどを幅広く行う。2014年8月に現職の株式会社△△に転職。入社後約6年間人間ドック専門施設での渉外活動業務(営業)に従事。具体的な職務内容として、受診率向上のための自社施設での取り組みやキャンペーンの提案、未契約健康保険組合に対する新規契約のための交渉活動を行う。その他に請求業務やDM送付業務などの事務業務や、直近の3年間はクリニック職員のシフト管理や担当顧客や受診頂いたお客様からのアンケート要望等を受けての指導業務などの管理業務も任されている。

**■職務経歴**

　□株式会社△△　事業内容：人間ドック専門施設の渉外業務

設立：○○年　資本金：○○万円　売上高：○○億円（○○年度）従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2017年4月～  現在 | 【渉外課主任・業務管理課主任】(兼務)  ・渉外業務(営業業務)に加えて、クリニックの運営管理職を兼務。  ・担当顧客数は約300団体を担当。(全契約顧客数の6割)  ・クリニック事務課スタッフ約20名のシフト管理や業務改善などの業務管理職も兼務。  ［主な内容］  ・担当顧客総受診者数は約18,000名。全体での総受診者数約31,000名。  ・メイン顧客の多くを担当。総契約団体顧客数の6割を担当。  ・既存顧客の定期訪問活動や新規顧客開拓の為の営業訪問や受診者増のためのキャンペーン提案などで健康保険組合や企業の健診担当者への営業活動が主な業務。  ［実績］  ・2017年度：担当団体数200団体　担当団体総受診者数15,500名  ・2018年度：担当団体数230団体　担当団体総受診者数16,500名（昨年対比：106％達成）  ・2019年度：担当団体数285団体　担当団体総受診者数18,000名（昨年対比：109％達成）  ・約6年間で担当顧客の総受診者数を約1000名増加。  ・売上単価も1人当たり3,500円程度増加にも成功。その他後輩職員への教育も担当。  ・クリニックの運営管理職では、クリニック事務職スタッフ20名のシフト管理や、顧客アンケートや受診したお客様からのアンケートを基にスタッフの意識改革のための業務改善指導などにも従事。 |
| 2014年8月～  2017年3月 | 【渉外課】  既存契約のある健康保険組合への営業活動や企業の健診担当者への営業活動、未契約の健康保険組合への新規開拓営業業務に従事。  ⇒入社からの約2年半で担当顧客数は約150団体を担当。  [主な業務内容]  ・担当顧客の総受診者数は約9,000名。全体での総受診者数約28,500名。  ・大阪のベテラン職員の営業活動訪問に同行をして営業業務を習得。情報が全くない顧客が多く、入社して1年間は各顧客の情報収集に従事。  ・2年目以降は各顧客に合わせたキャンペーンの提案。2年間半で担当顧客受診者数を300名ほど増加。  ⇒売上単価も1人当たり2,000円程度増加。 |

株式会社▲▲　事業内容：システムエンジニアリングサービス

設立：○○年　資本金：○○万円　売上高：○○億円（○○年度）従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2011年8月～  2014年7月 | 【営業職】  自社エンジニアスタッフや登録フリーランススタッフの常駐先企業の新規開拓や既存契約企業への営業活動に従事。  ・担当顧客数は約50社程度。  [主な業務内容]  ・営業3名ですべて管理。  自社エンジニアスタッフ5名のフォロー面談や登録フリーランススタッフ約30名程度の派遣先企業開拓を実施。  ・会社創設期であった為、取引企業への請求業務や一部総務業務などにも従事していた。  ・会社創設期の同業他社と営業職交流会を開催するなどして、自己啓発などにも力を入れた。  ［実績］  ・新規開拓や担当顧客からの紹介などもあり約3年間で約100社程度の顧客開拓に成功  ・3年連続で売上高を1,000万円程度伸ばし、創設期の売上アップに貢献。 |

株式会社●●　事業内容：就活個別指導塾　運営　など

設立：○○年　資本金：○○万円　売上高：○○億円（○○年度）従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2010年7月～  2011年7月 | 【営業事務職】  東京と大阪で開催している外国人留学生向けの就職大型フェアーの出展を依頼するために、従業員数100名以上の企業や海外に拠点をもっている企業に営業担当の訪問前の新規開拓のテレアポ業務担当。また自社開催就職フェアーへの学生集客担当。  ［ポイント］  東京・大阪の各企業に1日50件程度架電実施。  自社が開催する外国人留学生のフェアー(参加規模人数は1000名程度)への学生の参加依頼については、自社に就職サイト登録情報を基に、その出展企業の条件に合致した学生へフェアーの案内メールやDM、直接該当学生に架電を行いフェアーへの参加を促す業務を担当。  定員50名程度のセミナーはすべて学生集客を達成していた。 |

**【PCスキル】**

●Excel(表計算など)　Word(文章作成)　Powerpoint(現在習得中)

**【自己PR】**

「提案力」

　現職では取引先からの課題のヒアリングを徹底的に行い、健康診断の受診率向上のためのキャンペーンなどを企画し、担当顧客全体でも6年間で受診者数1,000名増加を達成。

　客単価も1人当たり3,500円程度増加。売上アップにも貢献。

　顧客課題解決に向けた受診率向上のための提案を行っておりました。

「自己研鑽」

　ビジネス書や自己啓発本を月に5冊を最低目標として読み、また新聞などの購読を通じて社会的視野を広げています。

　特に時間管理に関しては、1日のスケジュールを細かく思いつくことを全て書き出し、効率よくより多くのタスクをこなすことを考え、仕事能率の向上に努めている。仕事スピード向上により、顧客対応にも素早く対応して信頼を得られるように日々努力しております。本から得た情報はまず実践。自分のスキル向上のため自己流にカスタマイズをしながら、日々仕事効率向上と自己啓発に努めている。

以上