

職務経歴書

氏名 _____

職務要約

19xx年xx月～19xx年xx月 株式会社

採用業務を中心に研修企画・運営、制度導入など人事業務に従事してまいりました。特に採用業務については媒体選定、紹介会社との調整、面接など一連の流れを経験しております。

19xx年xx月～20xx年xx月 株式会社

人材派遣の営業職として、中小～大手クライアント向け提案営業に携わってまいりました。新規開拓から始まり、既存顧客の実績拡大のための深耕営業も経験しました。マネージャーとして、メンバーおよび業績マネジメントも行っております。

職務経歴

19xx年xx月～19xx年xx月 株式会社(旧 株式会社)

事業内容：広告事業

資本金： 百万円 売上高： 百万円(20xx年) 従業員数： 名 非上場

期間	業務内容
19xx年xx月 ～ 19xx年xx月	管理本部 HRグループ ・新卒、中途採用業務(学校訪問、会社説明会、面接、選考) -予算作成、媒体選定、紹介会社との調整など一連の流れを担当 -面接については、1次面接通過のジャッジ権を保有 新卒採用実績(年間 名を採用、目標達成率 %) 中途採用実績(年間 名を採用、目標達成率 %) ・ビデオ教材(制作は外注)による職種別、階層別研修会(年間約50名)の企画・運営 ・労働基準監督署の監査対応 ・職能資格制度導入(導入フェーズのみ担当) マネージャー以下グループメンバー5名

19xx年xx月～20xx年xx月 株式会社

事業内容：人材派遣業、人材紹介業

資本金： 百万円 売上高： 百万円(20xx年) 従業員数： 名 非上場

「何を」「どこに」「どのように」「どれくらい」売ったかを
分かりやすく記載する。

期間	業務内容
19xx年xx月 ～ 20xx年xx月	新宿支店 中小～大手クライアント向け事務系派遣スタッフの提案営業 派遣スタッフの就業フォロー、派遣契約管理など。 【営業スタイル】新規開拓100%(全て飛び込み営業、40社/日) 【担当地域】新宿及び近隣地区 【取引顧客】担当社数常時約20～30社 【実績】19xx年度：売上1億2千万円 達成率：100.5% 10月度 新人賞を受賞 20xx年度：売上3億1千万円 達成率：120.0% 上半期、支店内MPPを受賞 【ポイント】 ターゲット企業を絞り、業界分析や顧客分析を行い、人材提案をすることで企業からの信頼を得、これまで取引ができていなかった大手証券会社との新規取引を開始し、2年間で15名の増員を実現。 マネージャー以下グループメンバー8名
20xx年xx月 ～ 20xx年xx月	新橋支店 中小～大手クライアント向け事務系派遣スタッフの提案営業 派遣スタッフの就業フォロー、派遣契約管理など。 【営業スタイル】新規開拓50%、既存顧客50% 【担当地域】新橋及び銀座の一部地域 【取引顧客】担当社数常時約20～30社(主に金融業界を担当) 【実績】20xx年度：売上3億2千万円 達成率：100.5% 20xx年度：売上4億1千万円 達成率：130.0% 通期支店MPPを受賞、月間賞は6度受賞

	<p>【ポイント】</p> <p>ビッククライアントである大手銀行を任せ、年間計画の提案や新規取引提案を積極的に行い、顧客と強いリレーションを築いた。結果、クライアント内の当社スタッフシェアが対前年比30%アップ。企業担当者との密なコミュニケーションやスタッフフォロー回数を増やし、その後の定着率もアップさせることができたため、クライアントおよび社内から高い評価を得ることができた。(20xx年度)</p>
	マネージャー以下グループメンバー8名 20XX年度からリーダー
20xx年xx月 ～ 20xx年xx月	<p>新橋支店(マネージャー)</p> <p>マネージャーとして売上目標設定、実績管理、行動目標設定、進捗管理、採用面接、メンバー育成などを行う。</p> <p>【営業スタイル】新規開拓50%、既存顧客50%</p> <p>【担当地域】新橋及び銀座の一部地域</p> <p>【取引顧客】支店全体で300社～400社</p> <p>【実績】20xx年度：グループ売上10億2千万円 達成率：100.5%</p> <p>20xx年度：グループ売上15億1千万円 達成率：130.0% ベストグループ賞を受賞(下半期)</p> <p>【ポイント】</p> <p>徹底した顧客管理を行い、特に取引実績の大きいクライアントに対する深耕営業を半年にわたって徹底した結果、既存顧客への売上が対前年比140%という高い実績を出すことができた。支店全体の売上にも貢献し、首都圏エリアのベストグループ賞を受賞。(20xx年下半期)</p>
	マネージャー(メンバー7名)

活かせる経験・知識・技術

企画提案力

仮説検証型の営業スタイルを心掛けておりました。ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案～検証といった一連の流れをクライアントに対して行っておりました。その中でもヒアリングに注力することで、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

自分自身の個人的な営業活動だけでなく、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)とクライアントへの同行を重ねることで、組織一体となった課題解決を行うことができました。また、大きな提案の際にはプレゼンテーションの内容を工夫するだけでなく組織として取り組む姿勢を示すことで、顧客からの信頼を得られたと考えています。

マネジメントスキル

20xx年にリーダー、20xx年にマネージャーとなってからは、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、体調管理やモチベーション維持のためにグループ独自でノー残業制度を導入したり、自らの提案で支店の表彰制度にグッドプラクティス賞の導入を図りました。結果、競争の激しい新橋エリアにおいても高い達成率を実現することができました。

資格

- ・普通自動車運転免許(19xx年xx月)
- ・日商簿記2級(19xx年xx月)
- ・初級システムアドミニストレーター(19xx年xx月)
- ・産業カウンセラー(19xx年xx月)

自己PR

同業他社との差別化が難しく、営業職の対応や熱意がクライアントの業者選定基準になりやすい人材派遣業界において常に意識していたことは、「訪問」「レスポンス」です。この2つを意識することでクライアントからの高い信頼を得られていたと自負しております。また御用聞きにならないように、きちんとクライアントのニーズを理解し、積極的にこちらから提案することを心掛けていました。この姿勢や取り組みをメンバーの時もマネージャーの立場でも実践することで高い実績を残してきました。

以上