**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20＊＊年1月1日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　東京　太郎

**■職務要約**

　新卒で入社して約10年間、人材紹介業の営業職として、中小企業から上場企業まで幅広い法人に対して提案営業を行ってまいりました。新規開拓から既存顧客への実績拡大のための深掘り営業を経験し、現在はマネージャーの立場でメンバーおよび業績マネジメントを行っております。

**■職務経歴**▼経験社数に応じて、同様の形式で追加してください。（古→新）

□20＊＊年4月～現在　株式会社リージョナルスタイル

◆事業内容：人材紹介業、再就職支援事業

◆資本金：＊＊＊＊万円　売上高：＊＊億＊＊＊＊万円（20＊＊年）　従業員数：＊＊名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20＊＊年4月  ～  20＊＊年9月 | 汐留支店 |
| 中小～中堅企業を中心に若手スタッフ採用の提案営業を行う。  【営業スタイル】新規開拓100％（全て事前電話営業、5社/日）  【担当地域】都内全域  【取引顧客】担当社数 常時約20～30社  【実績】20＊＊年度：売上1500万円　達成率：100.5％　※10月度　新人賞を獲得  　　　　20＊＊年度：売上2200万円　達成率：120.0％　※上半期、MVPを獲得  ※第三者が客観的に判断できるよう、数値化できるものは、できるだけ数値化してください。  【ポイント】  ターゲット企業を絞り、業界・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ることに成功。これまで取引ができていなかった流通企業との新規取引を開始、2年間で15名の増員ができた。  特に印象的な業務や、自身の努力によって残した実績、社内で受けた評価などを具体的なエピソードで記載してください。（1つにつき2～3文程度） |
| メンバー（マネージャー以下9名） |
| 20＊＊年10月  ～  20＊＊年3月 | 新橋支店 |
| 中堅～上場企業を中心にエンジニア・経営層人材採用の提案営業を行う。  【営業スタイル】新規開拓50％、既存顧客50％  【担当地域】都内全域  【取引顧客】担当社数 常時約20～30社  【実績】20＊＊年度：売上3500万円　達成率：100.5％  　　　　20＊＊年度：売上4300万円　達成率：130.0％　※通期MVPを獲得、月間賞は6度獲得  【ポイント】  ビッグクライアントである大手機械メーカーを任され、年間提案や新規職種の提案を行いクライアントとリレーションを築いた。結果、売上対前年比30％アップ。クライアントおよび社内からの高い評価を得ることができた。（20＊＊年度） |
| メンバー→20＊＊年度よりリーダー（マネージャー以下8名） |
| 20＊＊年4月  ～  現在 | 本社 |
| マネージャーとして目標設定、行動管理、採用面接、新人教育を行う。  【営業スタイル】新規開拓50％、既存顧客50％  【担当地域】都内全域  【取引顧客】グループ全体で150社～200社  【実績】20＊＊年度：グループ売上2億5000万円　達成率：100.5％  　　　　20＊＊年度：グループ売上3億円　達成率：130.0％　※ベストグループ賞を獲得  　　　　20＊＊年度以降：グループ売上3億2000万円～3億5000万円（達成率110～120%で推移）  【ポイント】  顧客管理を徹底、取引実績の大きいクライアントに対する深掘り営業を半年にわたって徹底した結果、既存クライアント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。会社全体の売上にも貢献し、全国で20以上あるグループの中で、ベストグループ賞を獲得することができた。（20＊＊年下半期） |
| マネージャー（メンバー15名） |

**【転職検討理由】**

営業・マネージャーとして経験を積み、業務や役割に対してはやり甲斐を感じていますが、昨年子どもが産まれたことを機に、

地元での暮らしを考えるようになり、Uターン転職を検討しております。

※過去に転職歴がある場合は、それぞれ転職理由を添えてください。

**■活かせる経験・知識・技術**

企画提案力

提案型の営業を心掛け、ヒアリングは顧客の競争環境を分析、また業務フローや発展段階からニーズを抽出し仮説を立案しました。ヒアリングに注力することで、顧客自信も気づいていない潜在ニーズを探り当て提案に活かしました。

組織対応力

　大手クライアントを中心に、上司や他部門の営業担当と同行を重ねることで、組織として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ることができました。

マネジメントスキル

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きました。メンバーの行動管理を徹底しながら、業務量の調整や負荷の軽減を意識し、グループ独自でノー残業制度を導入したり、自らの提案で支社の表彰制度を導入したりしました。結果、競争の激しいエリアにおいても高い達成率を維持することができました。

**■資格**

・普通自動車免許（20＊＊年10月）

※名称、取得年月日など誤りのないようにお気を付けください。

**■自己ＰＲ**

自身の性格、仕事をする上で大切にしていること、今後何を重視して働きたいか、などを中心に、より“人間性”が感じられるような内容を5～6行程度で記載してください。

以上