職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、株式会社 AAAAAAA に入社。人材紹介事業部にて法人営業を行い、主に自動車・建設・不動産業界などの職種を担当。新規開拓にも積極的に取り組み、大手企業など●●社以上の開拓実績から、シェアの拡大に貢献しました。
企業の採用担当者や役員、社長様とのお打ち合わせから、採用背景のヒアリングから求める人材ターゲットの設定まで、転職市場の市況感を踏まえつつ擦り合わせを行い、求人票作成からターゲット人材へのアプローチ、成約に至るまでの全プロセスを一貫して経験しております。
また 20XX 年 XX 月よりチームリーダーに昇格。プレイングマネージャーとして、個人/チーム目標達成のため、人材育成、売上管理にも従事しております。

■得意とする経験・分野・スキル

・新規開拓営業の経験
・プレゼンおよびご提案
・社内調整力

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月

事業内容：人材紹介サービス/育成型人材紹介サービス
従業員数：●名
資本金：●万円 売上高：●億 ●万円（●年 ●月期実績）

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**東京本社　配属** 新人研修	新入社員

20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	不動産・建設ユニットへ配属 【担当業務】 ・新規顧客開拓営業 ・既存顧客営業 ・商談、組織/事業課題ヒアリング ・人材要件ヒアリング ・人材紹介契約書締結 ・求人票への落とし込み ・社内（CA）への広報/情報共有 ・CA と共に応募者への選考フォロー ・内定後の応募承諾獲得への諸対応 ・入社後サポート 【取引顧客】 大手企業・中小企業約 50 社を担当 （例：●●株式会社、●●株式会社、など） 従業員数：●人規模～● 以上 【主な商談相手】 人事部、役員、代表取締役社長 【営業スタイル】 ・新規（60%）：電話、訪問営業、求人獲得、人材支援 ・既存（40%）：ヒアリング、定期的な情報提供、求人獲得、人材支援 【主な実績】 ■20xx 年度：通期売上達成率 ●% ■20xx 年度　新人賞受賞 ■20xx 年度　新卒ランキング 1 位 【ポイント】 ・同期の中で一番の成績を残すことを目標に、「質より量」を意識して業務に取り組みました。 ・「年齢が若いのにしっかりしている」と相手に思わせることを意識し、ビジネスマナーや交渉術、身だしなみに気を遣いました。	メンバー

20XX年XX月 ～ 20XX年XX月	自動車ユニットへ異動(チームリーダーへ昇格) 【担当業務】 プレイヤー業務に加え、下記業務追加 ・部門長との週一MTG ・部下との1on1 ・部下の勤怠管理 ・教育(都度進捗の確認及びロープレ実施) ・売上管理(部下の進捗管理) ・部下の訪問＆商談同席 ・CA側との業務改善MTGのへの出席 ・新卒採用面接官 【取引顧客】 大手企業・中小企業約 50 社を担当 （例：●●株式会社、●●株式会社、など） 従業員数：●人規模～● 以上 【主な商談相手】 人事部、役員、代表取締役社長 様 【営業スタイル】 ・新規（20%）：電話、訪問営業、求人獲得、人材支援 ・既存（80%）：ヒアリング、定期的な情報提供、求人獲得、人材支援 【主な実績】 ■20xx年度：通期個人売上達成率 ●% ■20xx年度：通期チーム売上達成率 ●% ■20xx年度：通期個人売上達成率 ●% ■20xx年度：通期チーム売上達成率 ●% ■20xx年度　MVP受賞 ■20xx年度　MVU受賞 【ポイント】 ・リーダーに昇格し、全社視点で考えるようになりました。 ・マネジメント本を月に 2 冊は読み、売上貢献できるチームづくりに尽力いたしました。 ・チーム/個人の売上だけではなく、所属ユニットの目標達成のため、組織の課題解決にも取り組みました。	チームリーダー(部下：4名)

■PCスキル/テクニカルスキル

・Word／報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル

・Excel／関数の使用やデータ表が作成できるレベル

・PowerPoint／会議資料、提案資料が作成できるレベル

■自己 PR

目標達成意欲

成果を出さなければ意味がないということを肝に命じ、業務に取り組んでまいりました。新卒入社当初はなかなか結果が出ず、周りの同期に置いていかれる感覚の中、何としてでも結果を出すという強い思いで仕事と向き合いました。かっこよく仕事をするのではなく、誰よりも泥臭く、まずは質より量ということを心がけ、毎日の KPI を達成すること、周りの社員の倍以上の求人作成数や、架電数にこだわり、愚直に達成を信じて行いました。また、上司への報告・相談・提案を徹底して行い、一人で業務を行うのではなく上司に力を借りて、達成可能性を上げ続けました。その結果、同期の中で 1 番の成績を残し、新人賞を受賞することができました。

継続力

私はプレイングマネージャーとなった今になっても、新規開拓を継続して行っております。新卒時の上司より「新規開拓なくして、成長はなし」という姿勢を叩き込まれました。この姿勢をぶらすことなく、新人と同じように新規開拓を行っております。どんなに忙しくても、新規開拓の時間を必ず確保し、実行することで、継続して目標達成をすることができました。私の姿を見て、今では部下達も新規開拓の重要性を理解し、自ら開拓業務に取り組んでいます。

以上