**職務経歴書**

20xx年x月x日

氏名

**【職務要約】**

新卒で入社をして○年間、人材派遣の営業職として2社を経験し、中小～大手クライアント向け提案営業に従事してきました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。現在はマネージャーとして、メンバーおよび業績のマネジメントを行っております。

**【職務経歴】**

**株式会社●●●●　　20xx年x月～現在（x年xヵ月）**

【事業内容】人材派遣、人材紹介【売上】□□□円（20xx年度）【従業員数】□□□名

**■20xx年x月～現在　本社**

マネージャーとして、担当エリアの売上目標設定、実績管理、行動目標設定、進捗管理、新卒・中途入社の採用面接などを行う。

【メンバー】12名

【取引顧客】300社～400社（□□業界）

徹底した顧客管理によって電話・オンライン商談を推進し、メンバー全体の残業時間を1割程度削減。受注までのプロセスを数値化し、営業活動に有効な資料をメンバーに共有することで、営業品質の向上を図った。無駄な行動が減り、営業活動に集中できたため、達成率150％を実現。

20xx年度：グループ売上10億2千万円　達成率：103％

20xx年度：グループ売上15億1千万円　達成率：150％　※マネージャー部門MVPを獲得

**■20xx年x月～20xx年x月　大手町支店**

大手から中小企業まで、幅広い業種の事務系派遣スタッフの提案営業を行う。派遣スタッフの就業フォロー、派遣契約管理など。20xx年x月からはグループリーダーとしてメンバー5名のフォロー業務。

【営業スタイル】新規開拓50％、既存顧客への提案50％

【担当地域／取引顧客】東京23区内／担当社数常時約20～30社

長年取引のある大手銀行を任され、年間計画の提案や新規取引提案を積極的に行い、強いリレーションを構築。結果、顧客の当社スタッフシェアが対前年比30％増加。コーディネーターとの連携により定着率も維持したため、顧客および社内からの高い評価を得た。

20xx年度：売上4億1千万円　達成率：130.0％　※通期で支店MVPを獲得

**株式会社△△△　銀座営業所　19xx年x月～20xx年x月（x年xヵ月）**

【事業内容】人材派遣、人材紹介、再就職支援【売上】□□□円（20xx年度）【従業員数】□□□名

大手から中小企業までを対象に、幅広い業種を対象に事務系派遣スタッフの提案営業を行う。

派遣スタッフの選定・就業フォロー、派遣契約管理など。

【営業スタイル】新規開拓80％・既存顧客への提案20％

【担当地域】銀座を中心とした中央区・港区

【取引顧客】担当社数常時約20～30社

ターゲットの企業を絞り、業界・企業分析、派遣スタッフのスキルを把握したうえで人材提案をすることで、企業からの信頼を得る。未取引の全国展開の金融機関と新規取引を開始、2年間で30名を増員。

19xx年度：売上1億5千万円　達成率：110％　※19xx年度　新人賞を獲得

20xx年度：売上3億1千万円　達成率：120％　※20xx年度　支店内MVPを獲得

**【活かせる経験・知識・技術】**

**〔企画提案力〕**

仮説検証をメインにした提案営業で、ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案といった一連の流れを顧客に対して行っておりました。特にヒアリングに注力することで、顧客が気づいていない潜在ニーズを探り当て、自身の経験や社内のナレッジを活用して提案しておりました。

**〔組織対応力〕**

自分自身の営業活動だけではなく、上司・人材コーディネーター・他部門の営業担当（人材紹介や再就職支援など）と顧客への同行を重ねることで、組織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、組織として取り組む姿勢を示し、多角的な見解から導き出した提案を行うことで、顧客からの信頼も勝ち得たと考えています。

**〔マネジメントスキル〕**

20xx年にマネージャーとなってからは、個人の業績だけでなくチームや支社全体の業績、メンバーの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。業務量が多かったことから、業務改善を中心に取り組み残業を削減。体調管理やモチベーションの維持にも注力し、定期的な面談や気軽に相談できるチャットツールの導入なども採り入れました。結果、同業他社との競争が激しい都内においても、高い達成率・売上を実現することができました。

**【自己PR】**

営業職の対応や熱意が顧客の選定基準になりやすく、同業他社との差別化が難し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。これらの行動を意識することで、顧客からの高い信頼を得られたと考えております。また、的確に顧客ニーズを理解し、積極的に、納得していただける提案を心掛けていました。この姿勢や取り組みを、マネジメントの立場でも実践することで高い実績を残せたと自負しております。

以上