# 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、●年にわたり、法人企業に対する人材派遣営業に従事してまいりました。
●年間、新規開拓の部署に所属して経験を積んだ後、主に製造業の中小・零細企業をメインに、新規開拓から既存顧客への実績拡大のための深耕営業を行っております。また、●年目からはチームリーダーに昇格し、マネジメント業務も経験いたしました。入社●年目には年間 MVP を獲得しております。

**■得意とする経験・分野・スキル**

・●年にわたり行ってきた新規開拓営業の経験
・製造業における知識／人事との人脈
・エンゲージメント向上に重きを置いたマネジメントスキル

**■会社履歴**

| 期間 | 会社名 |
|---|---|
| 20XX 年 XX 月～現在 | 株式会社 AAAAAAA |

**■職務経歴詳細**

**株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在**

事業内容：人材派遣事業
従業員数：●名
資本金：●万円

| 期間 | 業務内容 | 職位 |
|---|---|---|
| 20XX 年 XX 月<br>～<br>20XX 年 XX 月 | **東京本社　配属**<br>新人研修(社内ルール・社内システム・ビジネスマナー) | メンバー |

| | | |
|---|---|---|
| 20XX年XX月<br>～<br>20XX年XX月 | **東京本社　新規開拓ユニット　配属**<br>【業務内容】<br>・テレアポをメインとした新規開拓に従事<br>・自身でリストを作成し、平均●/日荷電<br>・開拓できたクライアント様は営業部隊に繋いでおりました。<br><br>【実績】<br>20XX年度　●件　達成率：●%(●位/●中)<br><br>【アピールポイント】<br>上司から教えられた「リストは命、トークは魂、ロープレは人生」という言葉を大切に、数をこなすことを意識して取り組んでおりました。半年後からは自身の引き出しも増え、数に加えて、リストやトークの質にもこだわることができ、上記実績に繋がったと考えております。 | メンバー |
| 20XX年XX月<br>～<br>20XX年XX月 | **東京本社　第一営業部**<br>【担当地域】<br>東京・神奈川・埼玉・千葉<br><br>【取引顧客】<br>担当社数●社～●社（製造業メイン）<br><br>【実績】<br>年間売上約●億円　達成率：●%<br><br>【ポイント】<br>新規開拓部署から営業部へ移動となり、人材派遣事業を一から学びました。新規開拓部署の経験を活かし、はじめは毎日リスト作成とテレアポからスタートし、飛込も駆使し営業活動を行いました。売上拡大と効率を考え、神奈川県の中企業に絞って営業活動を行い、新規獲得数を増やしました。新規獲得数●名の功績が認められ、入社●年でチームリーダーに昇格いたしました。<br>※管理していた派遣スタッフ：●名 | メンバー |

| | | |
|---|---|---|
| 20XX年XX月<br>～<br>現在 | **東京本社　第一営業部**<br>【担当地域】<br>東京・神奈川・埼玉・千葉<br><br>【取引顧客】<br>担当社数●社～●社（製造業メイン）<br><br>【実績】<br>個人年間売上約●億円　　達成率：●%<br>チーム年間売上約●億円　達成率：●%<br>個人年間MVP獲得<br><br>【ポイント】<br>プレイングリーダーとして、個人目標とチーム目標の達成に邁進いたしました。新規営業、既存営業では、売上を伸ばす為に、自身で獲得した神奈川県のマーケットを部下に託し、自身は一都三県の大手アウトソーサーに注力し、チーム全体の稼働人数を増やすことに成功しました。 | チームリーダー |

**■PCスキル/テクニカルスキル**

・TOEIC　●点（20XX年XX月取得）
・Word、Excel

**■自己PR**

**数字に対する執着心**

目標達成に向けたデイリーの行動を逆算し、日々の行動数値達成を意識して売上目標の達成を実現してまいりました。足元数値としての新規開拓目標では、下記3点のことを意識し取り組みました。

1：どんなに忙しくても一日の荷電数目標は必ず達成をすること
2：開拓以外の業務においても、既存顧客からの紹介をいただくことを常に頭におくこと
3：目標達成のために一番大切なことは新規開拓という意識

上記は、日々の行動数値である新規開拓の1例ではございますが、一つひとつの数字達成にコミットをすることで売上目標を達成しております。今後も数字に対する執着心を持ち、業務に取り組んでまいります。

**マネジメントスキル**

現在、プレイングチームリーダーとして●名のマネジメントを行い、自身の目標数値達成と、メンバーの目標数値達成の2つの目標を追っております。第一に、自身の売上が上がっていることが大前提のため、時間とパワーの配分をコントロールすることを念頭においておりました。その上で、チームマネジメントとして大切にしたことは下記3点です。

1：「数」「スピード」「質」の順に教育をし、場当たり的な教育にならないことを意識

2：自身が雑談の中心になるように努め、どんなことでもいつでも聞ける土台を作る
3：チームとしての目指す方向性を明言し、NG についても同様に明確にしておく

上記の結果、「数」と「スピード」という点では、お客様からも社内的にも評価をいただき、新人が多いチームでも、目標を達成することができました。マネジメントとは、自身に課せられた目標を達成することという認識をもち、今後のマネジメントスキルを伸ばしていきたく存じます。

今後も営業としてさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上