（人材派遣営業のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

大学を卒業後、株式会社○○○○○に入社。○○○部で法人営業を行い、主に事務やエンジニアなどの職種、約xx人ほどの派遣スタッフのフォローを行っています。新規開拓も積極的に行い、派遣スタッフをxx％増員、シェアの拡大に貢献しました。既存顧客に対しても徹底したヒアリングでニーズを引き出し、ミスマッチを減らすことを心がけた派遣サービスに努めています。

■職務経歴

|  |
| --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ |
| 事業内容：人材サービス・アウトソーシング資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）従業員数：xxx人　上場：東証一部上場 | 正社員として勤務 |
| 20xx年xx月～現在 | 本社　／　○○部 |
| 【業務内容】事務やエンジニア職の派遣スタッフの紹介派遣スタッフの就業フォロー、派遣契約管理【取引顧客】大手企業・中小企業xx社を担当従業員数：xx人～x,xxx人主な商談相手：人事部【営業スタイル】新規（xx％）：電話、訪問営業既存（xx％）：ヒアリング、定期的な情報提供、アフターフォロー、追加提案【主な実績】20xx年度　売上達成率xxx％20xx年度　売上達成率xxx％20xx年度　売上達成率xxx％（利益率x％改善）主に時給交渉で利益率を改善。派遣法や労働契約法に絡め、1人あたりxx％の時給UPを1年間でxx人以上達成。 |

■PC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 |
| Access | リレーショナルデータベースが作成できるレベル |

■自己PR

＜効率的な営業活動のための計画性＞

新規開拓の戦略として、エンジニア職のニーズが高いとされるIT関連の企業をターゲットに営業を開始。業界分析や顧客分析を行った上で、毎日xx件の電話営業を実施。商談につながったxx件の企業に対して徹底したヒアリングを行い、求めているニーズに対して適切な人材を紹介しました。また、派遣スタッフに対しても一人ひとり求めている条件を細かく聞き出すことでミスマッチを防ぎ、結果としてxx件の新規開拓、追加でx人の増員に貢献しました。

＜対人理解力＞

現職では、担当企業だけではなく派遣スタッフの方への対応も多く、中には悩んでいることを言えずに抱え込んでしまうスタッフもいらっしゃるため、積極的にコミュニケーションをとって考えを理解し、それを企業に代弁することが重要な仕事の一つでした。企業と派遣スタッフ双方のニーズをマッチングさせ、安心して就業してもらうことを第一条件に細やかなフォローをすることで就業継続率をxx％改善することができました。

以上