（教育関連から営業職へのサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務経歴

|  |
| --- |
| 19xx年xx月～20xx年xx月　　株式会社○○○○○○ |
| 事業内容：　○○○○◎○○○○●売上高　：　xxx億円　　　従業員数：　x,xxx人　　　上場：　プライム上場 | 正社員として勤務 |
| 19xx年xx月～20xx年xx月 | ○○校　（従業員数xx名） |
| * 来校者への入学案内、生徒ケア、商品販売

来校者の入校カウンセリングと既存生徒のカウンセリング、電子辞書・自主学習用ソフトの販売、留学プログラムの案内、レッスンの継続営業を担当。* 約xx名のジュニア生徒（x歳～x歳）を担当

ジュニア来校者への入学案内、生徒満足度を上げるために「○○○」というイベントを提案し、採用される。＜売上高前年比＞ 約xxx％を維持＜その他の実績＞ CS賞受賞（エリア内　約xx名中x名が受賞） |
| 19xx年xx月～20xx年xx月 | △△校　（従業員数xx名） |
| イベントの企画が社内・父母から評価され、国内最大級の生徒数を抱える同校に配属される。* ジュニア生徒約xxx名、低下している生徒満足度を改善

ジュニア部門を立て直してほしいとの依頼により課題を探る｡クラス巡回・保護者ケアを行い講師とのコミュニケーション不足が原因と分析。「○○○」などの企画を毎月催し、講師陣と生徒の交流の場をレッスン以外に設け、好評となる。＜売上高前年比＞ xxx～xxx％を維持 |
| 19xx年xx月～20xx年xx月 | □□校　／　スクール責任者　（従業員数xx名） |
| * 新入社員の育成

後輩スタッフや新人スタッフの指導、育成の一貫として、週に1度の面談を行い、業務上の課題や相談に応じる。スタッフの定着率向上に貢献。* 広報宣伝業務

広告予算が昨年比でxx％削減となり、限られた予算内での顧客確保が求められる。これに対して、より来校者に響く広報宣伝活動の方法をスタッフ間で考案し、ホームページ上でのキャンペーン告知や、手作りのPOPによるスクール内のデコレーションなどの施策を打つ。結果として、広告費削減の中でも生徒数が×％増加し、キャンペーン時の申し込みもx％増加した。＜売上高前年比＞ xxx～xxx％を維持＜その他の実績＞ 「○○キャンペーン」にて△△△校がx位入賞（約xxx校中） |

* 強み
	+ 企画力：顧客満足度を向上させるために、さまざまなイベントを企画し、実行
	+ 目標達成意欲：周辺競合校との差別化を図り、エリア内売上げNO.1スクールへ
	+ 業務改善力：スクールごとに異なるフォーマットを統一することで効率化に成功
	+ 管理（マネジメント）経験：後輩、新人スタッフの指導を通してスタッフ定着率を向上
	+ 接客経験、スキル：クラス巡回、保護者ケアから問題点を把握し、顧客満足度を改善

■活かせる経験・知識・技術

＜企画力＞

継続的にレッスンを受講してもらうことを目的に、顧客満足度向上のためのイベントを企画。ジュニア生徒向けに、父母も参加するイベントを催したり、生徒と講師の交流の場を設けたりした結果、コミュニケーションの活性化を図ることができ、口コミによる来校者を増加させた。

＜目標達成意欲＞

競合との差別化を図り、小規模でもエリア内売上げNO.1スクールへ

責任者として初めて配属された△△△校は、競合スクールが規模・認知度ともに優勢で、生徒獲得に苦戦していた。そこでまずは顧客満足度で地域NO.1を目指すことを方針として策定し、地域の方が気軽に参加できるさまざまなイベントを開催。結果として新規来訪者数、定着率の増加を実現し、のちに売上げについてもエリアNO.1の獲得に成功。

＜PCスキル＞

Word、Excel、Power Point、Access

以上