**職務経歴書**

2024年11月8日現在

氏 名　須木流 有男

**【職務要約】**

20●●年3月●●大学を卒業。20●●年4月より株式会社●●に入社。●●事業部に配属され、リクルーティングアドバイザー(RA)兼キャリアアドバイザー(CA)として従事。

現在に至るまでに約●●社の採用支援と約●●名のキャリア支援実績があり、新規開拓営業では20●●年上期は締結法人数で全国●●位を獲得。目標に対して●●％を達成。

現在は、チームリーダーとして従事し、売上を異動する前から約●●倍に増加。

**【職務経歴】※最新順**

| **20**●●**年4月 ～ 現在　　株式会社**●● | | |
| --- | --- | --- |
| 事業内容：人材紹介事業、転職サイト運営事業、人材派遣事業  資本金：1億円　　売上高：非公開　　従業員数：130名 | | |
| 20●●年4月  ~現在 | キャリアアドバイザー・リクルーティングアドバイザー | 正社員 |
| リクルーティングアドバイザー兼キャリアアドバイザーとして、企業の採用支援と求職者のキャリア支援面談を実施。  **取扱商材：**  自社サービス「●●」の人材紹介サービス　成約単価：約●●万〜●●万  **対象顧客：**  ●●業界の経営層や人事部、総務部  **主な業務内容：**  ＜リクルーティングアドバイザー＞   * 新規開拓営業活動（平均架電数：20件/日、平均アポ数：5件/月） * 既存顧客フォロー業務（対面/オンライン） * 顧客管理   ＜キャリアアドバイザー＞   * 求職者の登録面談（平均：1名/日）、求職者の転職活動ファロー全般 * 既登録者に対して架電・メールをし、アポイントの獲得アポイント取得   （平均架電数：30件/日、平均面談数：3件/日）  ＜マネジメント業務＞   * メンバーの育成（メンバーとの 1on1 ミーティングなど） * 顧客、面談管理（進捗確認、売上管理） * 営業戦略戦術の策定と立案 * 採用業務   **実績：**  ＜個人実績＞   * 20●●年上期：**売上全国 2 位**/65名中（達成率130％）   20●●年1Q：1,800千円（達成率120％）  20●●年2Q：2,400千円（達成率140％）   * 20●●年度：**成約人数全国 4 位**/65名中（達成率127％）   20●●年1Q：12名（達成率120％）  20●●年2Q：14名（達成率140％）  20●●年3Q： 9名（達成率 90％）  20●●年1Q：16名（達成率160％）  ＜チーム実績＞   * 20●●年度：110,000千円（達成率130％） * 20●●年度： 68,000千円（達成率80％） * 20●●年度：106,000千円（達成率110％）   **アピールポイント：**  **担当する求職者の稼働数の最大化**  目標達成するために稼働率の改善が急務でしたが、当時求職者が書類応募（稼働）に至るまでの各プロセスのリードタイムがブラックボックス化していました。  そこで、登録→初回面談→求人提案→稼働に至るまでの全プロセスのリードタイムを定義しKPIとすることで歩留まりが悪い原因を特定。面談から求人提案までのリードタイムに問題があることが判明し、リードタイム短縮のため面談から2日以内で求人提案をすることを徹底しました。  その結果、改善前と比較して稼働率150％を実現。他メンバーと比較しても1.6倍の稼働者数を実現できました。 | |
|  |  | |

* **営業活動において利用経験のあるITツール**
  + 資料作成：Microsoft Word/Excel/PowerPoint、Googleドキュメント/スライド/スプレットシート
  + 顧客管理：Sansan、Salesforce
  + オンライン会議：Zoom、GoogleMeet
* **活かせる経験・知識・技術**

⮚ 無形商材での法人営業経験

⮚ 新規営業で培ったコミュニケーション能力、行動力

⮚ 既存営業で培った顧客とのリレーション構築力

⮚ 資料作成力

⮚ ITツールを活用しての顧客管理力

⮚ KPI設計力

* **資格**
  + 普通自動車運転免許
* **自己PR**

**目標達成のために量・質を意識した営業活動**

目標達成するためには、まず量をやり切ることから始まると考えており、目標からプロセス数字を逆算し、その数字をやり切ることを徹底してまいりました。

また、量から質に転換すべく、日々の活動を振り返るために常に構造化して思考をしております。問題を発見し、課題設定、対策の実行のPDCAを短期間で回すことで営業活動の質を高めてきました。

**顧客志向の営業スタイル**

日々の営業活動では、自身とチームの目標達成することはもちろんですが、顧客や求職者にとっての最善の提案を常に考え徹底してまいりました。

顧客や求職者に最大限の価値を提供できるよう情報のインプット・アウトプットを意識しております。自己研鑽を図り、自身の経験だけでは補えない部分については積極的に上司へ相談したり、外部セミナーへ参加したりすることを心がけています。

自分本位の営業にならないよう、顧客や求職者にとって期待以上の価値を提供できるようこれからも成長してまいります。

以上