職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在
氏名　○○ ○○

■職務要約

入社後約x年間は、スタッフとして来校者への入学の案内・継続契約の案内を主に任されておりました。そこでは、顧客との折衝力・信頼構築力を身につけることが出来ました。
その後現在に至るまでの約×年間は、拠点責任者として複数校の管理・運営に従事しております。そこでは、業績の管理、メンバーの育成を通し、マネジメント力を身につけることが出来ました。

■職務経歴

2006年4月～2018年9月　株式会社○○○○○○	
事業内容：　大学生・社会人教育事業、教材・書籍の出版及び販売事業、 教育及びその他の情報提供サービス事業等 売上高　：　xxx億円　　従業員数：　x,xxx人　　上場：　東証一部上場	正社員 として勤務

期間	職務内容
2016年4月 ～現在	複数拠点の責任者に昇格し、3拠点を担当。拠点運営に加え、業績向上のため、新任マネジャーへの営業研修なども行っている。2018年4月からは2校が増え、計5拠点のマネジメントを任されている。主な業務が営業からマネジメントにシフトしている。
	【実績】 2016年度　目標達成率xx%（xx拠点中全国x位） 2017年度　目標達成率xx%（xx拠点中全国x位） 2018年度　上半期　目標達成率xx%（xx拠点中全国x位） シニアマネジャーとして地区内の重要店を任され、業績維持に責任を持って職務を行っている。自身で営業を率先して行うと同時に、スタッフ育成を重要な仕事と考え力を入れている。結果、上記の自拠点成績向上に加え、新人スタッフから×名のマネジャーを育成し、地区マネジメントに好影響を与えることができた。
2013年4月 ～2015年3月	拠点責任者に昇格。これまでの営業業務に加え、スタッフ育成、環境管理といった拠点全体の運営を任される。新規顧客や在籍生徒からのクレーム対応も行った。
	□□校 【実績】 2013年度　目標達成率xxx%（前年比xxx%） 2014年度　目標達成率xxx%（前年比xxx%）
2009年4月 ～2013年3月	シニアスタッフに昇格。営業の中心スタッフとして入学までの案内だけでなく、入学後のレッスンプランの提案、オプションコースの販売も行った。
	□□校（在籍期間:2009年4月～2011年3月） 【接客件数】 平均して月xx件 【契約件数】 xx件 【実績】　ブロック内MVP（全xx拠点、スタッフxx名中x位）
	□□校（在籍期間:2011年4月～2013年3月） 【接客件数】 平均して月x件 【契約件数】 x件 【実績】　ブロック内MVP（全xx拠点、スタッフxx名中x位）
2006年4月 ～2009年3月	1カ月間の研修を経て□□校に配属。来校者への入学案内、在籍生徒への継続契約案内を行う。
	□□校（在籍期間:2006年5月～2007年3月） 【接客件数】 平均して月xx件 【契約件数】 xx件（スタッフxx人中x位）

	□□校（在籍期間:2007年4月～2009年3月） 【接客件数】 平均して月xx件 【契約件数】 xx件 【実績】　　中規模拠点xx校中、拠点売上成績を全国x位とする。（平均達成率xxx%） 上記成績を維持するため、新規売上だけに頼ることなく、内部生徒からの継続収入内より、安定した売上を確保することを提案。管理ファイルを作成し、ミーティング時に来校生徒への案内商品の選択、提案方法を共有するようにした。

■自己PR

【1】 顧客ニーズのヒアリング、掘り下げから各ニーズに合わせた提案を競合他社との比較をしながら、行うことができます。また、さまざまな世代の顧客に対し、購入意思決定までのストーリー展開を組み立てることが出来ます。

【2】在籍生徒からの信頼を維持し、顧客満足を獲得するための柔軟な対応と提案、こちらの出来ること、出来ないことを伝え、納得して頂く術を持っております。

【3】トラブル等による顧客のクレームに対し、誠意を持って対応することで問題を解決する経験を多く積んでおります。

【4】マネジメント経験から人を育てる喜びを学びました。身に付けたスキルをわかりやすく教え、できるまで練習にて落とし込み、結果を出す経験を積んできました。今後のキャリア形成に大きく役立てることができると考えております。

以上