

職務経歴書

20〇〇年〇月〇日現在
氏名 〇〇 〇〇

【職務要約】

ここでとっかかりがないと職務経歴も流し見されてしまいます。

現職の要約を3～5行ほどで記入しましょう！

現職に入社後、約2年間は営業として入会の案内・継続契約の案内を主に任されておりました。そこでは、顧客との交渉力、提案力、信頼構築力を培い、業績に大きく貢献しました。
その後、現在に至るまでの約9年間は、事務所責任者として管理・運営に従事しております。そこでは、社内外スタッフの育成、社内システム構築立案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】

直近の会社情報を上から順番に記入しましょう。

「職務内容」「実績・成果」は必ず記入しましょう。

20〇〇年〇月～20〇〇年〇月現在 株式会社〇〇〇〇	
事業内容： 家庭教師派遣事業、教材の販売事業、教育情報提供サービス事業等 売上高： 〇億円 従業員数： 〇〇人 上場： 非上場	正社員 として勤務
期間	職務内容
20〇〇年〇月～現在	勤務形態がテレワークとなり、カスタマーサクセスのSVをメイン業務として従事しつつ遠隔で事務所責任者も兼任となる。 【実績】 解約減少数と減少金額（前年比） 年度 減少件数 減少金額 20〇〇年度 件数 30件 金額 900万 （目標達成率168%）※20〇〇/〇末時点の同月比較 20〇〇年度 件数 15件 金額 350万 （目標達成率110%） 20〇〇年度 件数 -8件 金額 0万 （目標達成率100%） 既存顧客の解約数と解約金額減少が現在与えられている主な職務。 一定金額以上の契約に絞り対象顧客へ定期的に連絡を取る。顧客の不安や不満を早期に汲み取り、必要に応じ状況に応じたサポートと提案を行う。また顧客だけでなく担当する家庭教師にも定期連絡を取りサポートを行い、顧客と家庭教師双方から不満の生まれない環境作りを構築。結果、解約数と解約金額の大幅な減少に成功し、顧客満足度の向上に寄与。別法人（姉妹店）の社員に対し管理職になるための育成に1年半従事。 20〇〇年に〇〇校、20〇〇年に〇〇校、20〇〇年に〇〇校と〇〇校の開校に至る。
20〇〇年〇月～20〇〇年〇月	事務所責任者に昇格。スタッフ採用から既存スタッフのマネージャー育成、職場環境や既存マニュアルの改善といった事務所全体の運営を任される。 【実績】 着任すぐに問題に上がっていた営業部署のタスク管理について、デジタル管理移行に着手。その後も社内DBの見直しや管理ツールの導入を通じ、効率的な業務運営を実現し、IT化を推進しました。結果、年間人件費50万程の減少に貢献。〇〇5県、〇〇2府4県の全商圏を管理管轄する。 姉妹法人会社の〇〇営業所に出向し、業務フォローと社内システムの構築に従事。500件程度の既存顧客をスタッフ4名で運営できるようシステム構築。
20〇〇年〇月～20〇〇年〇月	本社移転、〇〇校設立に伴い、〇〇校で事務・教務部署マネージャーへ。教師の研修育成、社内スタッフの育成、新規・既存顧客のフォロー、クレーム対応を行う。

	【顧客件数】 年間、常時1000件程度 【実績】 協力関係にあった別法人の会社が倒産したことで、その会社の顧客約500件の引継責任者に抜擢。倒産という事柄からも苦情の連絡が毎日のように鳴り止まなかったが、顧問弁護士と連携を取り、説明書類の作成や連絡を行い、説明を根気強く続け、約5割のご家庭を契約維持。その後、契約更新から売上増に貢献。
20〇〇年〇月 ～20〇〇年〇月	本社〇〇校で営業部署に配属。入会の案内、在籍生徒への継続契約の案内を行う。 金沢校（在籍期間：20〇〇年〇月～20〇〇年〇月） 【営業件数】 平均して月30件 【契約件数】 月20～25件（営業スタッフ4人中2位の成績） 【実績】 入社3ヶ月に契約率100%を達成。提携企業契約率全国1位、売上成績全国3位を獲得。（全体の平均契約率は65%前後） 営業成績を達成するため、独自に各家庭の営業管理ファイルを作成し、契約保留となったお客様からの問い合わせにスピーディに対応提案することで契約を獲得。毎月、安定して70%以上の契約率を維持。ご契約後のフォローも積極的に行い関係構築から退会率を下げ、友人宅の紹介を頂くことも多く会社の売上増に貢献。

20〇〇年〇月～20〇〇年〇月 〇〇〇〇株式会社			
事業内容： 運送業			正社員
売上高：	〇億円	従業員数： 〇人	上場： 非上場
期間	職務内容		
20〇〇年〇月 ～20〇〇年〇月	〇〇営業所でドライバーとして集配業務、集荷新規顧客開拓、販売を行う。 【実績】 - 定期的に開催される催事場で既存顧客と触れ合いながら隣接している企業様へ自発的に営業活動を行い集荷量の増加と売上増に貢献。最低価格で荷物を預かりサービスのお試しをしてもらった方法が功を奏し新規顧客の獲得。 - 商品販売ノルマを開催毎に達成（5000円～1万円の商品を5個～10個販売）		

20〇〇年〇月～20〇〇年〇月 株式会社〇〇〇〇			
事業内容： 工業製品の製造業			派遣社員
売上高：	〇億円	従業員数： 〇人	上場： 非上場
期間	職務内容		
20〇〇年〇月 ～20〇〇年〇月	工業製品の製造工程の塗装補助業務に従事。 【実績】 社員が怪我により休職となり二人体制のポジションを一人で従事したことが社長の目に止まり2年先に勤務していた派遣社員と同様の給与に昇格。		

20〇〇年〇月～20〇〇年〇月 株式会社〇〇〇〇			
事業内容： 飲食業 回転寿司チェーン			正社員
売上高：	〇億円	従業員数： 〇人	上場： 非上場
期間	職務内容		

20〇〇年〇月 ～20〇〇年〇月	店舗内での接客調理、アルバイトスタッフの教育。 【実績】 入社半年で全店舗で2番目の売上を上げる店舗に配属されアルバイトの管理と前年度の売上予測から仕入れ管理を任せられる。
---------------------	---

【志望動機】

履歴書では書ききれない志望動機を記入しましょう。

なぜ、応募したのか。現職の経験をどのように活かせるのかをしっかりとアピールしましょう。

この度、貴社に応募させていただいた理由は、成長性のある企業でキャリアをさらに発展させ、地域や社会に貢献できる環境で働きたいと考えたからです。私は常に自己成長を意識しながら、ビジネスパーソンとして他者に貢献することに大きなやりがいを感じています。

現職では、2年間の営業職を経て、9年間にわたり内勤責任者として、顧客対応やスタッフのマネジメント、デジタル化推進、業務効率化を進めました。特に、顧客退会率の減少に成功したことは大きな成果です。また、これらの経験を通じて組織全体の改善に貢献し、自身も成長を遂げることができました。

しかし、現職の教育業界は少子化の影響を受け、今後の市場縮小が懸念されています。ターゲット層の拡大を試みたものの、業界の競争が激化しており、十分な成果を上げるのは困難でした。現状維持では衰退を避けられないと考え、さらなる成長と挑戦が求められる環境で働きたいと思うようになりました。

貴社が取り組んでいる〇〇業界への人材紹介は、今後ますます社会的に重要な分野と考えており、これまでの経験を生かして貢献できると確信しております。貴社の成長に貢献しつつ、共に歩むことができれば、大きなやりがいを感じることができると考え、志望いたしました。

何卒、ご検討のほどよろしくお願い申し上げます。

【PCスキル】

PCスキルは今の時代マストです！パソコンで何ができるかを箇条書きしましょう。

- Excel 基本的な関数全般の使用ができる
- Word 案内書、礼状などの社内外文章の作成ができる

【資格】

応募企業に関係する資格はもちろん、難関資格は漏れなく記入しましょう。

- 日商簿記検定試験2級 20〇〇年〇月取得
- 工業簿記検定試験1級 20〇〇年〇月取得
- 普通自動車第一種運転免許 20〇〇年〇月取得
- フォークリフト免許 20〇〇年〇月取得

【自己PR】

自己PRであなたの強みや実績、経験値を再記入しましょう。

1. 1,000件以上のクレーム対応から得た折衝力

- 12年間、顧客トラブルの窓口を担当し、さまざまなケースを解決。
- 500件におよぶ倒産先の顧客対応では、弁護士と連携して説明書を作成し、顧客の約5割を引き継ぐことに成功。

2. 先を見越した提案力

- 必ず「ベストケース」「ワーストケース」「その中間」の3案を用意して提案。
- 顧客のヒアリングを通じて最適な落とし所を見極め、双方が納得できる結果を目指す。
- 顧客から「今後もあなたにお願いしたい」と言われることにやりがいを感じている。

3. 作業効率化の推進力

- 報告書のデジタル化を提案・実現し、報告書確認の作業時間を1/10以下に削減。
- 講師はスマホで簡単に報告書を提出でき、顧客もいつでも確認可能に。
- このシステムは姉妹店にも導入され、企業全体の効率を大幅に向上させた。

4. マネジメント力

- 40名以上のスタッフを教育し、5,000人以上の講師の採用・育成を担当。
- 採用基準や面接スクリプトを改善し、スタッフの定着率を向上させる。
- 講師毎の強み・弱みを的確に見極め、定期的なフォローアップで顧客と教師双方の満足度を高めた。

以上