

職務経歴書

2021年5月6日現在

氏名 八木 尚子

□ 職務要約

大学卒業後、株式会社マイナビに入社し、求人広告の媒体を新規顧客獲得から既存の顧客までを担当して参りました。営業として売るだけでなく、幅広い面から採用のサポートをするコンサルの立ち位置を意識し活動し、求人広告以外にも、採用管理ツール・適性検査・HP作成・研修など採用周り全てを顧客の抱えるニーズにより提案して参りました。また、求人広告内容も手掛け、求人内容のコンセプトの現在は立案から作成まで手掛けています。現在は、チームの後輩の商談同行や指導にも力を入れております。

□ 職務経歴

株式会社マイナビ (2018年4月～現在)

事業内容: 転職情報事業部、求人広告営業

資本金: 21億210万円 従業員数: 約11,400名

期間	業務内容
2018年4月 ～ 現在	神奈川支社 転職情報事業本部
	中途採用市場における求人広告営業 ●営業スタイル: 既存顧客 60%、新規開拓 40% ●取扱商品: 求人広告、転職イベント、採用支援商材 (HP・採用管理ツール・研修・適性検査等) ●担当顧客: 223社 ●セールスポイント: 既存顧客フォローの強化に加え、新規顧客の開拓・単価UPの意識にも力入れました。 その結果、リピート企業が増え、半期予算の達成をすることができ、神奈川エリアでの MVP 賞も受賞することが出来ました。また、単価UPの為、今まで売れていなかったオプションの販売をすることができ、採用支援商材の販売においてインセンティブの獲得が出来ました。

□ 活かせる経験・知識・技術

●顧客のニーズの引き出し

一方的に話を進めるのではなく、顧客の抱えるニーズがどこになるのかを会話の中での少しの発言も逃さないよう、探ることを心掛けておりました。そのためには、知識量や会話の引き出しが必要であったため、隙間時間を利用し、市場の理解や、商品知識を付けることを意識して参りました。

●社内雰囲気改善

働くメンバーの方向性や働き方について、一体感を持って仕事に取り組めるように、俯瞰して社内状況を見た上で上司に相談をしながら方向性を作る働きかけをして参りました。また、皆が売りにくい商材ごとにリーダーを設け、私は「研修商材」を売るリーダーとして、研修会を開き、パワーポイントで資料の作成や、テレポ大会などの企画をし拡販できるよう努めて参りました。

□ 資格・スキル

- ・Word
- ・Excel
- ・PowerPoint
- ・普通自動車運転免許 (2018年3月)
- ・世界遺産検定3級 (2018年1月)

□ 自己PR

約3年間、お客様の抱えている課題感を見つけることを意識し、卒売りの営業とならないよう努めて参りました。また、顧客フォローに力を入れ、常にお客様を意識して努めて参りました。相手の立場になり自分の存在価値を発揮できるように貢献していきたいと考えております。

以上