

職務経歴書

職務経歴

【会社名】株式会社アウトソーシングテクノロジー
平成29年4月～現在就業中
業種:人材派遣業 プロダクト販売
雇用形態:正社員

【業務内容】

[経歴]

- ソリューションサービス事業部 ソリューションセールス2課配属
- 新規営業中心に三か月で昇進(スーパーバイザー職)
- 平成29年7月～30年度3月 新卒配属PJ立ち上げ(新規プロジェクト責任者)
- 平成30年4月 入社一年で課長昇進 ソリューション事業本部付けに異動
- 新規事業 企画～調査～戦略立案～事業化(マネタイズ)
- 平成31年 RPA事業部立ち上げ 協業企業とのアライアンス締結 プレスリリース等

【担当業務】ミッション

- ・平成30年度 ソリューションサービス事業本部 配属予定の新卒当て込み40名BO獲得。

社内初、新卒選任PJ責任者として各課を横断しての30名のマネジメント及び新規顧客開拓。
他事業部、間接部門との連携をし期日の3カ月前倒しにてPJ遂行及びPL達成。

- ・新規事業 企画～調査～戦略立案～事業化(マネタイズ)
RPA事業部立ち上げ 協業企業とのアライアンス締結 プレスリリース等

【主な実績】

- 平成29年7月 新規営業にて入社と同時に3か月契約人数トップを獲得し最短で役職付与。
- 事業部初となる前年比2.5倍の新卒採用人数に対して配属先を早期確定。予定より3か月短縮。
- 各課の主要顧客へのフロントへ立ち、利益率、技術者の稼働率を上げることに成功。
- 新規事業の企画～実行までを一貫して担う。初年度の売上25,000千円達成
- 令和2年 新規事業を事業部化 3つの課を新設

【会社名】株式会社テクノプロ テクノプロ・IT社
平成23年7月～平成29年3月
業種:人材派遣業
雇用形態:正社員

【業務内容】

[経歴]

- 厚木支店配属
 - 新規営業中心に三か月で昇進(社内ランク制度)
 - 平成24年3月 静岡支店異動(主任職)
- 担当業務】

自社のITスキルを有する技術者と情報分野で課題を抱えている企業との橋渡しの業務。
新規営業及び既存顧客へのITソリューション提案、プレゼンテーション、初回アプローチ
から契約締結に至るまで担当しております。

旧特定技術者派遣のコンサルティング営業。

自社のエンジニアのスキルを必要としている企業へのご提案から配属、その後のフォローまで一元管理。

新規顧客へのアプローチからヒアリング、課題解決へのご提案、自社エンジニアのキャリアアドバイザー等

人材派遣に関する多岐に渡る業務を遂行中であります。

テクノプロへ入社希望者の面接から参加し、応募者のスキルのヒアリング、担当顧客へのご提案、企業とのマッチングまで担当。

予算作成から予算管理、予算達成に向けて戦略構築。

【主な実績】

■平成24年3月 静岡支店異動(当時最下位支店)した後に2年後に全国2位支店へ導く。

単月ベースでは1位獲得も何度も獲得し表彰される。

■当時30数名規模の静岡支店を現在80名規模に拡大と同時に平均チャージを約25,000円アップ。

■平成27年度 10か月連続契約獲得(全国2位) 平成26年～27年度 新規顧客12社開拓(上場企業)

■主要KPIの達成率過去5年間115%の達成率、契約項目では125%達成。

【会社名】株式会社大倉

平成22年4月～平成23年5月

業種:卸売業

雇用形態:正社員

【業務内容】

[経歴]

■横浜支店入社

■営業兼ドライバー職

■平成22年12月 鮮魚売上1位表彰(販促期間中に鮮魚及び加工食品の営業表彰)

【担当業務】

担当エリアにて個人経営、チェーン店お寿司屋への寿司に関する業務用食材の卸売業。

担当エリア 川崎、小田原、湯河原。

個人店への鮮魚や加工食品の提案業務。

【会社名】株式会社タイセイエフティー

平成20年4月～平成22年3月

業種:陸運業

雇用形態:業務委託

【業務内容】

[経歴]

■旭食品川崎物流センター配属

■日用品、食品のルート配送(東京～埼玉エリア)

【担当業務】

担当エリアにて配送業務。

結婚を機に正社員での雇用を希望したため退社。

【会社名】佐川急便株式会社
平成18年6月～平成20年2月
業種:陸運業
雇用形態:正社員

【業務内容】

[経歴]

- 小樽店入社
- セールスドライバー職
- 平成19年5月 札幌東営業所に異動 最年少にて班長昇格

【担当業務】

担当エリアにて集配業務及び新規法人、個人のお客様開拓。
1日平均350件の集配を担当しておりました。
新たな荷物の獲得をするために飛び込みで法人などを集配中に行っておりました。
最適な輸送手段のご提案等(航空便、クール便、一律単価の提示)

保有資格・スキル

英語スキル:中級(日常会話可)

保有資格:普通自動車免許(第一種)

自己PR

私は情報通信業界にて自社の技術者とIT分野に課題を抱えている企業との橋渡しの仕事をして参りました。
新規獲得件数も全国レベルで表彰された実績もあり、当時最下位にあった支店を2年で上位の支店へ立て直した実績が御座います。単月単位ではランキング1位も何度も獲得しました。
メンバーも20～30名程担当しキャリアアドバイザーも担っておりました。
周囲を巻き込む能力が長けているので管理系や相談に応じる業務に適性があると感じております。
予算に対してのコミットを重要視しており常に主要KPIの進捗管理や達成に向けての戦略構築を担っておりました。

【長所】

私は企業のIT分野に関する課題解決案件を主に取り扱っておりました。
新規開拓～既存顧客のフォロー、及び担当技術者のキャリアアドバイザーを皮切りに採用面接にて応募者からのヒアリングから担当企業への提案～クローズが主な役割です。
法人営業経験が10年御座いますのでお客様との折衝(条件交渉、契約書締結)が得意で御座います。
マネジメント面では、150名の部門の責任者を行っておりました。
キャリアとしましては、営業からスタートし事業企画へのキャリアを形成致しました。
新規事業立案～事業化までの経験が御座います。
今後の私自身のキャリアアップも視野に入れ転職活動を行っております。
今までの私の経験が御社にてお役に立てればと考えております。

ご検討の程宜しくお願い致します。

以上