

# 職務経歴書

2024年5月15日現在

氏名 森本 あかり

## ■職務要約

新卒入社をして5年、人材派遣業界の営業職として、医療機関向けの人材提案営業に従事してきました。訪問や電話を通して、新規開拓からはじまり既存顧客や稼働スタッフへのフォローを重ねてきました。

1年目の時に大きく業績を上げたこと、そして積極的な性格から、新卒採用にも携わることができました。また、2年目からは1つの支店のリーダーを任せられ、8区の責任者として従事しておりました。2年目でリーダーを任されたのは、事業部で初めての出来事だったようです。新たに部下を迎え、教育指導にも励んでおりました。もともと、教えることが好きで面倒見の良い性格と言われることが多いため、教育指導には特に注力しておりました。その他、社内ではExcel、Word、PowerPoint、teams を使った事務処理も行っておりました。

## ■活かせる経験・知識

【営業経験：通算5年】新規、既存、無形営業

【リーダー経験：通算4年】進捗/目標/利益管理、教育育成

【新卒社員のリクレーター担当：通算2年】自社への意欲向上に向けた定期面談

【派遣スタッフへのフォローや面接対策経験：通算5年】履歴書の作成、希望ヒアリングなど

## ■職務経歴

2019年4月～2024年3月 株式会社スタッフサービス

【事業内容】人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介、業務請負など 【資本金】5億円 【従業員数】4315名

2019年4月～2023年3月 メディカル事業本部 関西ブロック

### 【担当業務】

- ・架電&訪問での新規営業、人材募集の受注業務、請求書発行、クレーム対応
- ・求職者への仕事紹介、履歴書作成&確認、面談&面接同行、就業後の定期フォロー
- ・チームのKPIや労務管理業務、電話&メールによる顧客対応、プレゼン資料作成
- ・社内新規入職者への営業育成の研修業務や定期フォロー、学生へのリクレーター面談

【営業手法】新規開拓 30%、既存顧客フォロー70%

【担当地域】住吉区、東住吉区、阿倍野区、浪速区、松原市、西成区、大正区、港区、東大阪市、奈良県

【取扱商品】人材派遣・紹介サービス

### 【実績】

- ・入社1年目 契約数事業部内で月間 MVP5 回受賞
- ・入社2年目 天王寺支店のエリアリーダー任命
- ・2021年5月より新卒社員のメンター担当開始
- ・2022年4月より社内の新規入職者育成プロジェクトのチームリーダー任命

2023年4月～2024年3月 人材コーディネーター職に異動。

役職:エリアリーダー

京都府・滋賀県・奈良県をメイン担当。

### 【担当業務】

- ・新規登録の求職者の希望の働き方をヒアリング。
- ・メディカル領域の職種(主に介護・看護助手)のお仕事を登録のある求職者に電話提案。
- ・エントリー後、営業担当に求職者情報を共有。
- ・企業様に直接架電提案、面談日時の調整など。

## ■PC スキル

### □Excel

- ・表／グラフの挿入・活用
- ・セル・シートの設定
- ・四則演算

### □Word

- ・文章作成
- ・図表／グラフの挿入・活用

### □PowerPoint

- ・プレゼンテーション資料作成
- ・アニメーションの活用
- ・グラフィック機能の活用
- ・スライドマスターの活用

## ■自己PR

### 【圧倒的当事者意識】

私は営業職として5年間、企業と求職者を結びたくさんの雇用機会を作る役割をしました。

働くうえで心掛けていたことは、常に当事者意識を持ち、問題解決に向け責任を持って行動に移すことです。

“とある紹介会社”ではなく“弊社の人事代行の森本”と認めていただける様に、ネガティブな内容も含め、なんでも情報共有できる信頼関係構築にこだわってきました。ご相談いただいた内容に関しては、1秒でも早いスピーディーな対応を心掛け、細やかな進捗状況の共有をしてきました。また、老若男女問わず、比較的親しい関係性を築くことが得意です。顧客や求職者の方から「森本さんで良かった」と感謝のお言葉をいただけた際には、とても遣り甲斐を感じておりました。

### 【周りを巻き込む力】

学生時代のアルバイト経験から、【周囲を巻き込む力】を身に着けました。セレッソ大阪のラウンジレストランで派遣のアルバイトをしていた際、持ち前の積極性や明るい性格から、短い期間で周囲の信頼を得ることができました。その結果、会社内最短の2年目でリーダーに任命されることになりました。リーダーとしては、メンバー50名を部下に持ち、周囲が仕事にやりがいを持てる環境作りを心掛けておりました。例えば、「お客様が●●さんのことをすごく褒めていたよ」、「●●さんは笑顔がすごく素敵ですね」、「●●さんが居たから助かりました」などと、メンバーの良いところを探し褒めることで周囲のモチベーション向上に貢献しておりました。派遣のアルバイトなので、1度きりで終了することもできましたが、何度も選んでくれるメンバーが多く、このポジションは人が常に充足していると上に評価していただいております。協働力が強いチームをつくることができたことが、今でも私のキャリアの土台に繋がっております。

### 【伝える力/説明力】

前職で社内新規入職者への育成プロジェクトでは、“業務レクチャー”、“マニュアル作成”、“営業職としての社内研修”、“トラブル対応の反省会”、“業務企画”、などがありました。新規入職者への業務レクチャーやマニュアル作成に関しては、いかに重要なことを伝えられるかを意識し、伝え方を工夫しておりました。また、社内研修では20人に対して2時間ほどの研修を実施、飽きずに聞き入れてもらえるように、臨場感あふれる実体験などを伝えるようにしておりました。この経験から、大人数の前で説明する力を培いました。

### 【褒める力】

お客様や上司から、チームメンバーの対応についてクレームを受けた時は、そのスタッフを傷つけることなく反対に褒めることでクレーム処理ができると考えております。例えば、「笑顔がない」というクレームが発生した際は、反対に「●●さんの今の笑顔素敵ですね」、「●●さんも褒めていましたよ」といったように、笑顔を意識できるよう褒めることでスタッフのモチベーションを低下させずに改善できるよう工夫しておりました。結果、チーム力や協働力の強いチームとして評価していただけるが多かったと感じております。

これらの経験を活かして、社内外問わず積極的にコミュニケーションを取り、深い信頼関係を築いていきたいと考えております。