

# 職務経歴書

2020年2月10日

氏名 昆野 祐大

## ■斎藤工業（2010年4月～2012年4月）※非正社員

### 【職務内容】

- ・下請けとして民家マンション等解体/東北大震災以降は解体、撤去等震災復興支援
- ・主任として自社メンバーの責任者として現場業務（施工スケジュールや担当作業エリアの取りまとめ等）

### 【仕事を通じて得た事】

人との関わりの大切さを学んだと感じております。

解体工では、建物を壊す事でだけではなく一緒に現場で働く全員の安全を第一考え、施工スケジュールに沿った業務を遂行していく事になります。自社メンバーの責任者として現場に配属することもあり、現場では自社外の組織の方々と接することも多く、安全確認や交流を大切にすることでコミュニケーションが増え結果的に安全と円滑な業務遂行に繋がるという成功体験をしました。

## ■株式会社フジ・コーポレーション（2012年5月～2016年10月）

### 【職務内容】

- ・自動車のタイヤ/ホイールの販売接客または取付業務
- ・中途入社、新卒社員へのマネジメント経験（5名）※ピット長として中途入社や新卒入社を対象に教育
- ・新店舗立ち上げオープニングメンバーとして基盤構築

2012年 5月：入社 ロジスティックス(タイヤホイール保管倉庫)の作業員として勤務。

商品知識を習得。2012年8月の自身の商品知識を強みと感じて頂きロジスティックス隣接型販売店舗 フジスペシャルブランド富谷店のオープニングスタッフとして配属。

販売・ピットスタッフとして一般のお客様を対象に商談販売。

2013年 8月：岩手県一関市のフジー関店オープンに伴い、富谷店ででの活躍と期待を頂き、オープニングスタッフとして転勤配属。

店舗での販売スタッフ兼ピット長として新人スタッフのマネジメントを担当。商品知識の他、自動車の基本知識や機材の取り扱い、新人接客のサポートなど担当。その他、PB商品の販売促進のためのブースを制作し、他スタッフの販売ツールとして貢献。

2016年 9月：退職

### 【仕事を通して得た事】

接客を通じてコミュニケーションの取り方とマネジメントに関して多くを学びました。

自動車のタイヤやホイールに関しての知識を全く持たないお客様が多く来店されます。

高単価の商材を販売するだけではなく、お客様がどんな頻度で車を運転するのか、どんな環境での運転が多いのか、何を重視して運転してるのかなど、お客様に向き合ってコミュニケーションを取りながら商談することで商品や価格に納得して購入頂けます。とてもやりがいを感じていました。プロの知識を持っているからこそ同じ目線で向き合う事が重要であると接客の難しさを感じたとの同時に貴重な経験をしました。

## ■パーソルキャリア株式会社（2016年11月～現職）

### 【職務内容】

- ・求人広告媒体「an LINEバイト」法人、個人への営業※～2019年8月
- ・求人広告媒体「転職サイト doda」法人、個人への営業※2019年10月～
- ・中途メンバーの教育マネジメント経験（2名）※中途入社者を対象に営業活動における活動プロセスの管理や1on1での定期面談や訪問先への同行サポート等

### 【仕事を通して得た事】

対法人顧客に対する提案力と課題把握や解決への向かい方など幅広いスキルを得ました。

雇用創出することの大切さと企業の採用課題解決の難しさを多く学びました。

営業活動範囲は東北6県。仙台市の企業をメインに営業担当しております。

正社員中途採用領域の転職媒体dodaの営業として活動し、テレマーケティングを中心にアポを獲得、企業へ訪問し求人媒体掲載を用いて採用課題の解決やリクルートコンサルタントを行います。  
訪問が難しい企業へは遠隔商談ツールを使い、非対面での商談も経験しました。

様々な業界職種の企業との接点を持つため、事前の企業理解として情報収集をしたり、自社商品に期待を頂ける様に商談資料を準備し、状況を仮定しながら提案内容を考えたり、どのように企業の抱える採用課題に対して解決出来るかなど一貫して営業活動をしております。

営業スタンスとして拘っていた点は『ヒアリング』を徹底する事です。

求人掲載を勧めるだけではなく、企業が抱える採用課題を見つけ出すために徹底的にヒアリングをして、人材採用を支援する事に加え課題解決にも注力していました。

企業と求職者を結び雇用創出することが社会・地域貢献になっているという事を体感し日々営業活動をしており、やりがいを感じております。

### 営業実績：

- ・2017年7月～2018年3月 8ヶ月連続予算目標達成(クォーター達成率135%)※同予算クラス全国5位
- ・2019年3月～9月 6ヶ月連続予算目標達成(クォーター達成率120%)

### 表彰実績：

- ・2017年度 第2Q（7・8・9月）北海道東北統括 営業MVP受賞(北海道東北の全営業40数名の中から選出)
- ・2017年度 2017年7月～2018年3月 9ヶ月連続達成 ターキ賞3連続獲得（2Q～4Q）

## 【自己PR】

求人広告の媒体営業は無形商材で難しい商材と言われております。

先行投資型商材でのため、高いコミュニケーション力や提案力を求められます。

商談の際はヒアリングを重視して採用課題を見つけ出し、解決する為の提案に最大注力して参りました。

企業の考えられる状況等を仮説立てて提案することで信用を得て人材の採用パートナーとして企業や地域に貢献してきました。

様々な業界職種の企業と接点を多く持つため業界知識や企業理解力にも自信があり、貴社でも顧客とのコミュニケーションを交わすシーンや提案を行う際にもスキルとして発揮出来ると感じております。

未経験からエンジニアへとキャリアチェンジを実現する為に0から学びをしてゆく覚悟です。

現在、プログラミング言語を独学で学んでおります。C言語、Java、MySQLを参考書やラーニングアプリのProgate、ドットインストールを利用しながら取り組んでいます。

キャリアビジョンとしては、業務システム開発やアプリ開発等の現場経験を通してPGとして実績を積みながら、独学でもっと幅広い開発言語を習得し、ゆくゆくはSEとして上流工程でコミュニケーション能力を活かして活躍したいと考えております。また、PLやPMとしてプロジェクトの核となりチームを牽引できる存在を目指したいと考えております。

近年急速に進化しているIoTやAIに関しても今後市場はどんどん拡大していかなければならないと思われませんが、

AIの技術者は日本にはまだまだ少ないと言われております。発展していくAI領域にも将来的にはチャレンジしたいと考えております。

現職を通じて、全国的な人手不足やエンジニア不足が年々深刻になってきていると感じております。

生まれ育った東北や宮城県の地でエンジニアとしてのキャリアを確立し、技術者として企業や地域貢献に携わりたいです。チャンスがあればいつか、私と同じように未経験からエンジニアを目指したいと考えている人々の育成にも携わり、優秀なエンジニア人材の輩出にもチャレンジしてみたいと考えております。