**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に入社をし、投資用不動産の営業職として新規の営業職に従事しました。

毎日250～400件のテレアポをし、アポイントメントが取れたら顧客に合わせての提案営業を行いました。

**［職務経歴］**

■2021年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：投資用マンションの企画・開発・販売／賃貸管理・賃貸仲介／建物管理／海外不動産の販売

◇資本金：○○万円　　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2021年4月  ～  現在 | 営業本部　配属  個人顧客に対し、投資用不動産の新規開拓営業に従事。  【営業スタイル】新規開拓 100％  ※新規開拓手法：テレアポ（1日250～400件架電）／飛込み  【担当地域】関東圏  【取引顧客】経営者、会社員、公務員の個人  　　　　　　└病院、学校、メーカー、ネット通販を利用した方  【取引商品】投資用マンション  **◆実績**  月間申込獲得→目標：2件／実績：2件／達成率：100%（社内の平均申込獲得数：1件）  **◆工夫した点**  同業他社があまり入っていないお客様にいかにアプローチできるかが重要であると考え、  下記2点の工夫を行いました。  **①リスト作成について**  リストはゼロから自身で作成しておりました。教職員の架電リストを作成する際には、学校の移動名簿だけでは同業他社もかけているので、学校だよりをネットで探してリスト化し、競合が入りづらい顧客にアタックできるようにしておりました。また、転入されてきた先生にはどの企業もかけているが、転出した先生の移動先まではかけてないので、こちらもリスト化し架電しておりました。  **②飛込営業について**  飛び込みに関しては、1部上場企業の社宅の近くで出てきた人にお声かけを行っておりました。  こちらも競合他社がいないため、お話を聞いていただきやすく、申込獲得に繋げておりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2019年8月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**■行動力**

私は行動力があります。自分にできることを探し、上司に指示される前に業務を率先して行いました。

以前は担当業務の多い先輩が行っていた業務を、私が代わりに行うことを自ら申し出るなど、主体的に行動しておりました。

**■目標達成意欲**

「数字を出すことにより会社に貢献する」という意識を常に持ちながら行動していました。目標を1週間1アポイント、  
半年で申し込みを頂くという目標を立てました。

結果として、4ヶ月で申し込みを頂くことが出来ました。目標を達成出来た理由としては、 リスト作成の際に同業他社が掛けているであろう媒体を使わず、自ら作成した媒体を使うことによって、話を聞いた事のない方と喋ることが出来た事だと考えています。また、フロントトークをユニークな内容にする事により、お客様の気を引く話も出来ました。現職で培った力を活かして自ら行動し、貴社の利益に貢献していきたいと考えております。

以上