**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●株式会社に入社後、営業部に所属し、主に管理会社に対して、消防設備点検の提案や点検後改修が必要な箇所の改修提案を行なってまいりました。また、新規の顧客に対しても消防設備点検の提案をさせて頂き、既存と新規の提案を行ってまいりました。

**［職務経歴］**

■2017年04月〜　●●株式会社

◆事業内容：建設・プラント・不動産 設備管理・メンテナンス

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～現在 | 管理会社に向けて、消防設備点検の提案や改修工事の提案。  【既存、新規顧客に対する営業】  ・消防設備点検の提案と点検結果に基づく指摘事項の改修の提案  ・緊急対応の二次対応の提案  ・提案見積の作成及び提出  【主な実績】  ・既存の顧客をターゲットに、管理会社に出向き、担当者へ提出内容の説明  毎週管理会社へ訪問することにより、**12ヶ月連続で社内目標達成**  ・新規顧客を獲得に向け、飛び込み営業を実施  **1件新規顧客獲得**  ・問い合わせからの4件新規顧客獲得。  ・既存顧客の消防設備点検の提案を実施し、およそ50件の点検物件を獲得  受注金額を**2000万円**獲得し、初の社内での**受注獲得金額１位**を獲得。 |

**［資格］**

・普通自動車免許第一種

・消防設備点検資格者1種

・消防設備点検資格者2種

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【行動力】**

お客様から消防設備点検の内容や改修提案について不明点等があった時を備え、定期的にお客様の下に出向いて、知識のご説明と提案内容の重要性について、常に向き合っています。またお客様から不明点等があった場合にはすぐにお客様の下に資料を持参し、ご納得頂くよう行動して参りました。

**【既存のお客様に対する関係構築力】**

物件管理数が1000棟以上の大きな管理会社をお客様としていますが、その中でも物件管理数が30棟以下の小さな管理会社がお客様というのも数多くいらっしゃいます。人との信頼関係は１回の電話のみでは困難ですので、直接お客様と向き合ってお話する回数を増やし、信頼関係を築いてきました。その中で小さな管理会社の受注及び売上の動きが小さくなった時に、お客様に対して自ら提案及び面談することで、受注目標の1割に繋げてきました。

**【新規のお客様への情報伝達力】**

新規の点検をお客様からご要望頂いた際に、お客様と正面から向き合って対応し、新規顧客の獲得に繋げました。新規のお客様は具体的な点検内容や金額について不明点が非常に多いので、点検内容の資料提示とお客様に見合った金額の提示を、直接面談でお伝えすることで、新規顧客の獲得に繋げてきました。3年間で5件ほどご連絡頂き、4件を新規顧客に繋げました。

これまでの経験を活かして今後とも、お客様に寄り添いながら愚直に学び吸収し、貴社とともに成長していきたいと思っております。

どうぞ宜しくお願い致します。

以上