**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、●●株式会社に入社。営業職として、個人顧客に対する不動産の提案を行いました。チラシや手紙で集客を行い、

反響があった方とお会いし、不動産物件の提案を行いました。その中で同期内最速となる、営業配属から3ヵ月以内での契約を獲得しました。

現在は業務用酒類販売業においてエリア拡大における新規開拓、既存の顧客に対する提案型の深耕営業を行っております

**［職務経歴］**

■2017年4月～2018年3月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：分譲マンション事業 、戸建・宅地分譲事業 、注文住宅請負事業

◇資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名　創業：○○年○○月　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月～2017年9月 | ●●営業所に配属　営業職として従事居住用不動産を中心とした売買仲介の反響営業（売主対応、買主対応両方を担当）。反響のあったお客様に対し、物件のご紹介から資金計画の立案、ご所有不動産の査定など【営業スタイル】新規（70％）：チラシ配布、ダイレクトメール郵送、そこからの反響営業既存（30％）：定期的な情報提供、ご提案、アフターフォロー 【取引顧客】 一般顧客（月平均1～2件の商談）【担当エリア】 中野区、新宿区、埼玉県【取引商品】 マンションや戸建てなどの不動産物件**◆実績**・2017年度：売上高 135万円（仲介手数料）　マンション販売額：3,900万円・2017年度受注 3 件 年間総売上約 700 万円 同期入社 10 名中 1 位※同期内最速での契約を達成（営業配属から3ヵ月以内での契約）**◆工夫した点**新規のお客様を獲得していくことが何よりも大切な仕事となりましたので、自ら担当する物件について詳細な情報を調べ、それをチラシにまとめ、周辺エリアにお住いの方々に対してポスティングを行いました。また、すでに一度お問い合わせをいただいているお客様に対しては手紙や電話にて追客を行い、もう一度お話をする機会をいただけるよう、泥臭く営業活動を行いました。その結果、同期内最速で契約を獲得することが出来ました。 |
| 2017年10月～2018年4月 | ●●営業所に異動　営業職として従事 異動後は先輩社員の営業に同行して、1から営業スタイルを学びました。◆**工夫した点** ●●営業所の際には基礎となる営業スタイルを学ぶことなく、自身で考えながら営業を行っておりましたので、 至らない部分も多くありました。そのため、先輩社員の営業に同行し、様々な営業スタイルを習得できたのは、 自身の成長にもつながり、勉強になったと考えております。 |
| 2018年4月 | 一身上の都合により退職 |

■2018年5月～現在　 ▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容： 業務用酒類販売

◇資本金： ○○万円（○○年度） 売上高： ○○億円（○○年度）　従業員数： ○○ 人 上場：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年5月～現在 | ▲▲営業所に配属　営業職として従事

|  |
| --- |
| 【業務内容】・飲食店を経営されている、個人・法人のお客様への飛び込み営業。・反響のあったお客様に対し、価格の見直しやメニューの変更などの提案。飲食店に関する総合的なコンサルティング営業を行う。【取扱商材】・業務用酒類【担当エリア】・都内23区を担当 |

【取引顧客】・個人・法人【営業スタイル】・新規（70％）：飛び込みからの新規開拓営業・既存（30％）：定期的な情報提供、ご提案、メニュー作成などのアフターフォロー**◆実績**・前年対比の新規売上増加が評価対象のメインであったため、積極的に新規開拓をおこなう。下記実績以外にも、既存担当店売上約900万円（2018年度）、約1,300万円（2019年度）・2019年度担当店舗売上前年比目標300万円増加　実績250万円増加　達成率80％　社内目標達成者率20％ |

**［資格］**

・普通自動車第一種運転免許（2017年1月取得）

**［PCスキル］**

Word 報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル

Excel、関数の使用やデータ表が作成できるレベル

PowerPoint　提案資料が作成できるレベル

■自己PR

＜情報からみた顧客の潜在的問題点の解決力＞

顧客の経営している店舗の業態やエリアごとの特色を把握し、顧客自身が気づいていない問題点を導き出し、解決する能力が私の強みです。私が獲得した顧客で、○○区○○町をメインに合計8店舗展開している顧客がいます。その顧客を獲得した際に発揮した能力が、問題点を導き出し、解決する能力です。店舗の業態は中華料理で、話を聞き出していくと、来店されるお客様の9割が中国のお客様でした。そのことから日本のお客様を集客すべく、日本語メニューを新しく一から作成、○○等情報サイトの紹介、内装の提案などを行わせていただきました。結果として、中国のお客様の来店数は変わらず、日本人のお客様の来店数は3割増加し売り上げも前年比2割増しになりました。

＜営業活動の計画性＞

▲▲株式会社では、営業一人当たり110件前後の店舗を担当しております。そんな中で新規の顧客獲得の為の飛び込み営業も行っていきます。その為すべての店舗を毎月訪問するのは難しくなり、店舗ごとに順位付けをして計画的に動かなければなりません。私は顧客の酒代の月平均購入代をメインに顧客の振り分けを行っており、月平均購入代が50万円以上の店舗は2週に一度訪問。30万円以上は月に一度訪問といった形で順位付けし、何日にどういった理由で顧客先に訪問したかを記入する用紙を使用して管理しておりました。