**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、新規・既存顧客に向けて自社製品のセールスを担当。スマホやタブレットを使用している企業や学校などをターゲットに営業活動に従事してきました。予算進捗計画をしっかりと自己管理し、15ヶ月連続で目標予算を達成や、大手通信キャリアの販路拡大が評価され社内で表彰を受けました。現職では多岐にわたるルーティン業務をこなしながら、入居者からのクレームや問い合わせ、各種メンテナンス作業をこなし、マルチに対応しております。

**［職務経歴］**

■2012年4月～2017年3月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：スマートフォン・タブレットアクセサリーの企画・製造販売等

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  2017年3月 | 営業職として従事  [所属歴]  2012年4月 入社　●●本社キャリアショップ営業部に配属  2012年9月 ●●支店キャリアショップ営業部へ配属  2013年9月 主任に昇格  2015年1月 ●●支店ビジネスソリューション営業部へ配属  ※代理店営業(2012年4月～2014年12月)、法人営業兼代理店営業(2013年10月～2017年3月)  [取扱商材]  スマートデバイスアクセサリ全般(ケース、フィルム、端末周辺機器等)  [担当顧客概要]  ■●●支店在籍時は関東エリア全域を担当  ■対象顧客は大手通信キャリア、キャリア代理店、一般企業等  ■新規顧客30%・既存顧客70%　※新規営業手法：飛び込み営業、テレアポ  [業務内容]  ■新規顧客開拓(電話でのアポイント獲得、飛び込み訪問、展示場での商談)  ■既存顧客フォロー(現状の確認、新商品の提案)  ■全ての業界へカスタムタブレットケースの提案  ■代理店向けの勉強会の実施  [実績]  ■2012年度の6月から2013年8月まで目標予算連続達成。(15カ月連続は社内初)  ■2014年度 年間個人目標売上高1億円達成  ■2015年度 大手通信キャリアへの販路拡大を達成  ■2015年度 大手通信キャリア代理店への販路拡大達成  ■2015年度 大手通信キャリアより売上高1億2千万円の受注獲得  ■2016～2017年度 キャリア専属の担当となり、深耕営業に努めた。  自社開発部門と連携を取り、顧客独自の様々なオリジナル製品を納品した。 |

■2017年4月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：アパート・マンション・住宅等の建築、賃貸管理及び販売等

◇資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名（単体）　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  現在 | 不動産賃貸管理　担当  [所属歴]  2017年4月入社。賃貸管理推進統括部 ▲▲管理センターへ配属。  2020年8月 ▲▲管理センターへ異動。  [担当範囲概要]  ■▲▲市エリアの約7747戸を担当。  ■▲▲エリアの約4960戸を担当。  [業務内容]  ■入居者様、お客様からのお問合せ対応、ご質問、ご要望、設備故障など  ■入居者様の入退去に伴う業務全般、クリーニング、原状回復手配/解約精算  ■物件の維持管理に伴う業務全般、新規竣工物件の受入検査/ゴミ収集開始届け  ■取引業者のマネジメント、内装業者など協力会社への依頼、発注、支払い  協力会社の業務品質の管理、評価、指導  ■オーナー様対応、お問い合わせ対応、メンテナンスに伴う諸費用の交渉  ■債権者対応、支払い交渉/、退室交渉  [実績]  ■毎月発生する延滞金において、支払い根拠の明確化やスケジュールを延滞者と相談しながら決めることで、確約度を高め、その結果、平均として250万~270万を常に回収している。  ■メンテナンスやクレーム対応へ迅速な対応を心掛けているため、不定期に行われる入居者アンケートにおいてご指名、高評価を得る。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2008年10月取得）

・ファイナンシャルプランナー3級（2010年10月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint

**[自己ＰＲ]**

【目標達成意欲】

毎月の予算は必達出来るよう、常に心掛けて営業活動に取り組む事が出来る。新規顧客も自身の中でランク付けし、効率良く予算達成出来るようパワーバランスを考えて活動する。結果、15ヶ月連続で予算達成することができ、社内で表彰されるに至った。

【ヒアリング力】

新規・既存営業共に一貫して顧客の言葉に耳を傾ける事に注力出来る。相手になにかを提案する際には、雑談等を交えながら相手の課題や不満を探るようにし、その相手に合ったプランや商品で提案する事を心掛けている。一方的にこちらの提案を押し付けるのではなく、相手に寄り添った形で提案することで、たとえその場で決まらなくても、次の機会に活かせるように行動をしている。

今まで、成果を残すよう努力してまいりました。貴社におきましても一早く即戦力になれるように努力いたします。よろしくお願い申し上げます。

以上