**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

●●大学●●学部を卒業後、株式会社●●の賃貸営業職として入社。お部屋探しの為にご来店される入居希望者様への物件紹介だけでなく、全国の法人様（企業、官公庁など）に社員寮・社宅としてご利用頂くための物件のご提案、さらに、オーナー様へのリフォーム提案なども行っております。また、業者様には●●の代理店として、お客様に提案をしやすいトークや、営業手法のアドバイスも行っております。

**■職務経歴**

□2019年4月～現在　　株式会社●●

◆事業内容：アパート・マンション・住宅等の建築・賃貸管理・コンサルティング業務など

◆資本金：○○万円　　 ◆売上高：○○億○○万円

◆従業員数：○○名　　　　　　◆上場区分：東証一部上場　　　　　◆雇用形態：正社員

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年4月～現在 | 賃貸事業部 ●●営業部●●支店 配属　(営業担当：6名、店長1名、事務6名) |
| 総合職として入社し、賃貸事業部の営業職として従事。2019年度新入社員代表挨拶・新卒接客コンテスト120人/2位配属期間：2019年4月～2019年11月◆営業スタイル ：法人 40％、個人 60％（新規80%、既存20％）◆アプローチ（週単位） ：電話対応…150件、メール・FAX送信…150件、来客対応…５件◆担当地域 ：全国(個人、法人)、●●・●●・●●・●●など。◆担当顧客 ：個人(新規・入居者)、業者(個人経営～大手不動産仲介)、法人(全業種)◆担当商材 ：全国の自社アパート、社宅、保険(賃貸住宅・火災保険) ◆実績　　　　　　 　　 ：2019年4月～2019年11月　契約　　　　　 　 ・・・賃貸 40件(契約額：360万円)　※達成率120％案件取得数　 　　 ・・・80件 |
| 賃貸事業部 ●●営業部 ●●支店 配属　(営業担当：4名、店長1名) |
| 配属期間：2019年12月～現在◆営業スタイル ：法人 20％、個人80％（新規80%、既存20％）◆アプローチ（週単位） ：電話対応…70件、メール・FAX送信…70件、来客対応…10件◆担当地域 ：全国(個人、法人)、●●・●●・●●など。◆担当顧客 ：個人(新規・入居者)、業者(個人経営～大手不動産仲介)、法人(全業種)◆担当商材 ：上記内容に加え、家賃保証会社紹介、リフォーム提案、物件調達も行う。◆実績　　　　　　　　　 ：2019年12月～現在　契約　　　　　 　 ・・・賃貸：37件(314万円)　※達成率130％　案件取得数　　 　　・・・40件 |

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

私は不動産営業としての経験が約１年間ございます。

営業を行っていく中で、特に力を入れて取り組んできたことは2点あります。

1. 成長と達成

営業として、数字を得る以外に常に自分に求められることや自分ができることを考え業務に取り組んでいます。

電話でのアプローチでは顧客の顔が見えない中で相手のニーズを瞬時に把握し、判断する能力が身につきました。目標や成長に繋げるために新しい手法（言動・行動）を考案することで、自成長意欲や結果にコミットする考えを養うことができました。

また、数字が足りない場合は、まず自分を見つめ直す時間を増やしております。過去に成約した際の行動、または言動を振り返りノートに書きだし、その中でプラス・マイナスを客観的に見て抽出することを行います。その後は上司、職種は違いますが同じ営業をしている友人などに意見を聞き、それを自分の営業スタイルと照らし合わせていくことで契約につないでおります。

1. 会話力

お客様との距離を縮めご提案を効果的なものにし、その場で信頼関係を生むことができるよう努めました。

新規・既存を問わず、その場で関係を終わらせないために、次に繋げる会話だけではなく、相手のニーズを引き出すことを中心に自分とお客様のベクトルを常に平行線で保つことで、初期応対からいい印象を与えていない場合もお客様がその後考え方や環境が変わった瞬間を確保して成約へと結びつけてきました。その結果、今では、お客様やオーナー様から年賀状の交換や食事を共にする関係を築くことができ、自分の武器であるコミュニケーションを大いに発揮し、スキルアップに繋がっています。

以上