**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、新卒で株式会社●●自動車に入社。車メーカーの営業職として、新車、中古車販売店を拠点とした営業活動に従事。店舗販売だけでなく訪問型営業も経験し、さらには個人営業だけでなく、法人営業を行うなど、様々な経験をさせていただきました。また、株式会社▲▲自動車販売に転籍後は、新車販売をメインに、顧客管理や既存顧客へのフォローに従事。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2017年3月　株式会社●●自動車（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：国内外の各種自動車及び産業車両の全国販売、車両リース、中古車販売、自動車修理、鈑金塗装、

自動車部用品、物流機器及び油類の販売、損害保険代理業、不動産の販売、賃貸管理

◇資本金：1,000万円　売上高：○○億円　従業員数：80名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  2017年3月 | 営業職として■■■に配属  入社後は■■■に配属となり、主にネット販売または来店されたお客様に対して、新車、中古車の  提案を行いました。また、法人向けの提案営業も経験。  【営業スタイル】新規営業　100％（個人営業 70％　法人営業 30％）  ＜新規開拓手法＞  個人:販売店への来場者やネット販売、一般家庭への飛び込みにより獲得。  法人：飛び込みや反響により獲得。（飛び込み先:工場や担当地域内の企業など）  【担当地域】大田区全般  【取引顧客】法人、個人を約120件担当  【取引商品】各メーカーの中古車  **◆営業実績**  ・2015年度 売上実績：　26台（店舗内順位：　5名中3位）  ・2016年度 売上実績：　38台（店舗内順位：　5人中2位）　※同期6名中1位  ・2017年度 売上実績：　10台  **◆工夫した点**  基本的には、ネット対応をした上で、ご来場されるお客様の対応を行う営業となるのですが、  それだけでは限界があるため、自ら積極的にアクションを起こすように致しました。比較的余裕  のある平日に、既存顧客に対して、お電話で車両保険・車検・自動車保険などの提案を行い、  新規開拓では、一般家庭・地域内の企業に対して、飛び込み営業を行うなど、新たなニーズの獲得  を行いました。また、時にはポスティング業務も行い、自社の認知度を上げる工夫をしました。  その結果、上記のような成績を収めることができたと考えております。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・普通自動二輪免許（2015年12月25日）

・日本漢字能力検定2級

・実用英語技能検定2級

・損害保険募集人

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】情報収集からの提案力**

現職において、顧客の車に対するニーズは多種多様です。そのため、まずはお客様一人ひとりとしっかりとお話をさせていただき、現在お持ちのニーズをヒアリングによって顕在化し、その上で最適な車種の提案や支払プランの作成、競合他社との比較提案などを行い、 お客様が本当に納得のいくお買い物が出来るように心掛けております。

**【２】信頼関係構築力**

私自身、顧客との対話を重視しており、その中でも対話を通じての情報収集、およびニーズを捉えた幅広い提案を行うことにより、誠意を示してきました。また、既存顧客宅に訪問するだけでなく、新規顧客宅にも足繁く訪問し、情報提供や提案を行うことにより、私という人間を信頼していただき、新たな法人・個人顧客の獲得が出来ました。

**【３】情報管理能力**

顧客との会話を通じて得た情報を、全て独自の資料にまとめ、月1回ある全体会議で発表することによって、今までの経緯を整理し、上司や同期の意見も取り入れるなどして、次回の提案に生かせるように致しました。

現在までの2年間、新車、中古車販売の営業職として従事してまいりました。新規顧客の開拓、期納先ニーズへの対応、ネット対応、売上管理、事務処理などの、幅広い営業関連業務の経験を積み、営業として成果を上げて目標を達成する楽しさを学び、自分自身の成長を感じてまいりました。自動車の値段は、多種多様な物になるのですが、購買者にとってはどれをとっても高額な商品であり、お客様の幅広いニーズにあった商品の中から一つを納得して購入していただくものと考えております。そのためには、お客様の求める車の情報だけではなく、お客様の一人ひとりの求めている内容や使用用途を知った上で、新たな提案プランをご提供させていただくことが非常に大事であると実感しております。このように、お客様やそのご家族と頻繁に対話することにより、ニーズ・ご要望を引出し、的確な提案を行っていくことを私の得意とすることです。

これまでに法人と個人、新規と既存と、それぞれの営業を経験して参りました。この経験を活かし、貴社におきましても早期の段階で即戦力となれますよう、日々精進していきたいと思います。どうぞ宜しくお願い致します。

以上