**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、地主や資産活用をお考えの方にメゾネットタイプの賃貸住宅の提案する不動産会社に入社。新規顧客を中心に訪問営業を行い、顧客の状況や課題に応じて最善な提案を行いました。2014年4月からは主任に昇格し、部下4名のマネジメントを行いながら、プレイングマネージャーとして引き続き、個人としての年間売上2億円を目指し、業務に取り組んでおります。

**［職務経歴］**

■2012年4月～現在　　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：賃貸住宅の管理、入居斡旋、メゾネット賃貸建設、分譲販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  2014年3月 | 関東事業部 コンサルティング課に配属　営業職に従事  配属後は茨城エリアを担当し、土地所有者に対し活用方法のひとつとしてアパートの提案を行う。  また、資産活用をお考えの方に、自社の賃貸物件（メゾネットパーク）の提案も行いました。  【営業スタイル】新規営業　70％ 既存営業　30％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当地域】 茨城県  【取引顧客】 地主や資産活用をお考えの一般顧客 約400～500名  【取引商品】 自社の賃貸物件『メゾネットパーク』  **◆営業実績**  ・2012年度：年間売上予算6500万円に対し、実績約8,000万円（達成率123％）  ・2013年度：年間売上予算1億1000万円に対し、実績約約1億3,000万円（達成率118％）  ※2013年度営業1名あたりの年間売上平均：約1億1,000万円  **◆工夫した点**  土地所有者は高齢化が進行しており、相続や税金面などの悩みを抱えている方がほとんどでした。  そのため、まずは徹底的にヒアリングを行い、実際にどういった点に悩まれているのか、顕在ニーズだけではなく潜在ニーズまで引き出すように致しました。また、解決方法の提案をする際は、ご家族の将来の相続についてもお話しさせていただき、ご安心をいただいた上でご契約をいただくように致しました。その結果、上記のような成績を残すことができ、主任職に昇格することが出来ました。 |
| 2014年4月  ～  現在 | 関東事業部　コンサルティング課　主任に昇格  主任として部下4名のマネジメントやチームの数字管理などの業務を担当致しました。また、プレイングマネージャーとして、引き続き営業活動も行いました。  【営業スタイル】新規営業　50％ 既存営業　50％※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【担当地域】 茨城県  【取引顧客】 地主や資産活用をお考えの一般顧客 約400～500名  【取引商品】 自社の賃貸物件『メゾネットパーク』  **◆営業実績**  ・2015年度：年間売上チーム目標4億円に対し、実績4億2000万円（達成率105％）  **◆工夫した点**  初めてマネジメントを経験したため、最初はどのようにしたらよいか分からず、戸惑うことも多くありました。その際、まずはメンバーのことをしっかりと理解するところからスタートしようと考え、日々の業務報告に加え、週2回の面談を実施し、メンバー一人ひとりの進捗管理を行い、適宜フォローも行いました。メンバーを知ることにより、業務を円滑に回すことができ、かつ現在抱えている悩みや課題についても早期に発見することができ、その課題解決に向けて、早急に対処出来るようになりました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】徹底したヒアリングをもとに築き上げる信頼関係**

これまで営業としてお客様と接していく中で、まずはお客様との信頼関係をしっかりと構築することに注力をしておりました。そのため、顧客の抱える現状の悩みであったり、困っていることを徹底的にヒアリングし、顕在ニーズだけでなく潜在ニーズまで引き出すように致しました。そしてその内容をもとに、顧客にとって最善となる提案を行ったところ、私のことを信頼していただき、結果としてご契約をしていただくだけでなく、今後のリピートやご紹介にも繋げることが出来ました。このように、徹底したヒアリング力が私の強みです。

**【２】行動計画に対するコミット力**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできました。特に新規開拓に関しては行動量が物を言う世界ですので、テレアポや飛び込みの量は人一倍行うように致しました。その結果、社内の平均年間売上を上回る営業成績を収めることができ、かつ主任職に昇格することができたと考えております。

**【３】マネジメント業務**

自分だけではなく、チームとして売上を形成していくことも考えないといけないため、まずはメンバーの事を知ることからスタートしました。日々の業務報告だけでなく、週に2回面談を実施し、進捗状況以外にもメンバーが今何を考えていて、どういった課題を抱えているのか、内面についてのフォローを行うように致しました。その結果、部下のことを理解することができ、課題点に対しても早急な対応が出来るようになりました。そして何よりもメンバーが私の事を信頼してくれ、チームで4億2000万円という売上を達成することができたと考えております。

今まで営業として、4年以上に渡り経験を積んで参りました。貴社におきましても、早期の段階で戦力になれますよう、精一杯精進していきたいと考えております。どうぞよろしくお願い致します。

以上