**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、建築請負事業部に配属されました。営業職として、新規開拓を主に担当しました。リストの制作を自身で行い、地主様に向けて、飛び込み営業をしています。2015年度実績では、全国担当営業の成績で5位を受賞することができ、実績を上げることができました。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇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

◇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 |
| 2014年4月  ～  現在 | 請負建築営業部にて個人営業を担当  埼玉県を中心とした地主様へのアパート営業をしており、担当エリア内の新規顧客開拓をし、  土地の活用を提案しています。  【営業スタイル】新規営業 90％　既存営業 10％　※新規開拓手法：リスト作成から飛び込み営業  【担当地域】埼玉県  【取引顧客】担当エリアに土地をお持ちの地主さま　（約200名）  【取引商品】アパート、マンション、住宅  **◆営業実績**  ・2015年度：年間総売上 約47000万円（予算達成率130％）　※全国営業部内480名中5位  **◆工夫した点**  担当エリア内で先輩社員が未アプローチ客の発掘を行い、アプローチを行いました。ターゲットと  しては土地を持っている方になりますが、必ずメリットが二つ以上出てくるように提案しています。  主に節税対策や収益改善をメリットとして強調することを得意としていますが、その為には顧客へ  のヒアリングが重要となります。  トークの中から攻めていく内容を選び、顧客に落とし込むことにより、2015年度は全国の営業480名中、5位という実績を上げることができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・中学校教員免許　社会科（2014年3月取得）

・高等学校教員免許　社会科（2014年3月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

●●●の営業スタイルとして、新規の地主様に飛び込み営業を行うスタイルが主流になっており、過去何年、何十年と先輩社員が同じスタイルでアプローチを行っており、話す前に断られることが多いのが現状です。そのため、営業以外での接点を作ることに力をいれ、土地に対する問題点やニーズをヒアリングしていき、多角的な視点からの問題解決提案を行います。結果的に双方にとって良い方向での事業完結を目指す営業スタイルを取得しました。

**【２】綿密な行動スケジュールの作成と実行**

自ら目標を定めたうえで、月単位、週単位、一日単位で落とし込みます。その目標を実現させるために毎日分単位での行動スケジュールを作成し、実行していきます。

その日の終わりに一日通しての成果を見つめなおし、改善点を考え次の日に目標達成を実現できるよう努力します。

**【３】新規未アプローチ客の発掘**

担当エリアの半数以上が以前からレオパレスがアプローチを行っている方になり、その中から案件を作っていくのは難しいものがあります。先輩社員や他社の社員が目をつけてないお客様を探し出し、生産性を上げた営業を行うことを意識し、契約に繋げることができました。

今まで成果を上げるよう、努力してきました。これまでの経験を活かし、貴社においても成果を上げられるよう、努力いたします。よろしくお願い致します。

以上