**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［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：不動産サービス業

◇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年～2012年11月 | 上野営業所に配属　売買営業を担当居住用不動産を中心とした売買仲介の反響営業（買主対応を中心に担当）。**◆営業実績**・売上目標：1件　売上実績110万円（1件）　目標達成率100％ |
| 2012年12月～2013月4月 | 城東営業部に配属　賃貸営業を担当自社管理物件（個人・法人オーナー所有）に反響のあった顧客を中心に対応。入居の申し込みから審査、契約までを担当。**◆営業実績**売上目標：44.7万円（6件）　売上実績111.4万円（12件）　目標達成率249％ |
| 2013年5月～現在 | 門前仲町営業所に配属　売買営業を担当居住用不動産を中心とした売買仲介の反響営業（売主対応を中心に、買主対応両方を担当）。【業務内容】DM等により反響のあった不動産オーナーに対し、所有不動産の査定から販売計画の立案、物件の調査、販売に向けての広告作成、契約書の作成・締結、商談交渉までを行う。購入検討者に対しては、物件探しの提案からローン等の資金計画、希望に合わせて売り主に対する交渉まで不動産に関する総合的なコンサルティング営業を行う。**◆営業実績**・2013年度：売上目標：600万円（6件）　　売上実績1249万円（13件）　達成率208％・2014年度：売上目標：1600万円（12件）　売上実績1254万円（12件）　達成率78％・2015年度：売上目標：1760万円（16件）　売上実績1421万円（16件）　達成率80％・2016年度上期：売上目標：1100万円（8件）売上実績1861万円（10件）　達成率169％ |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Excel：表計算・関数・グラフ（顧客、業者の情報管理などで使用）

・Word：文書作成（顧客向け案内資料作成などで使用）

・PowerPoint：提案資料作成（顧客向け提案資料・社内プレゼン資料作成時に使用）

 **[自己ＰＲ]**

**【１】顧客目線に立った営業スタイル（関係構築力・ヒアリング力）**

現職では、不動産仲介業として、主に個人のお客様に対して、どのようにご売却（購入）を進めていくかのコンサルティング営業を行っております。不動産の売買は、個人の方であれば人生のうちで何度も経験することではないため、どこの会社へ依頼したら良いのか、どのように進めていけばよいのか不安をお持ちの方がほとんどです。私はご相談をいただいた際に、なぜ売却（購入）をするのか、依頼内容の背景にある動機・目的を必ず聞くようにしており、通り一遍の対応ではなく、その人の立場に立った提案営業を心掛けていました。また、不動産仲介の仕事で難しいことの一つが、利害の相対する売主と買主との調整だと思います。互いの主張をただ相手に言うのではなく、言葉を咀嚼して意図を伝え、商談が成立させられるよう折衝力を磨いてきました。そういった営業の結果、昨年度は決済後のお客様へお渡しする、営業担当の対応についてのアンケートでは、８割の回収率（社内平均６割）・８割以上の満足度評価をいただく事ができ、現在では既顧客よりお知り合いの紹介や、所有する別不動産に対するご相談もいただけるようになりました。

**【２】目的達成のための行動力（新規開拓力）**

現職では、新規出店を目指したチームに属しております。営業数字を上げるために一番重要なことは、情報の収集だと思います。私は、新しいエリアを担当していたため、過去の実績が薄く、チーム結成時はいかに情報を集めてくるか苦戦をしていました。ただ待っていても入ってくる情報には限りがあるため、自ら担当エリアを歩き、地元の不動産業者や士族等へアプローチ（人への営業）で情報を集めたり、大規模マンションや駅近の物件にターゲットを選定し、定期的なフォローを行い（物件への営業）、情報の「量」を増やす事に注力してまいりました。その結果、エリアの特性を認識する事と同時に、定期的に情報が入ってくるルートが構築でき、現在では毎月（2015年4月より）重点エリアで契約しており、出店に向けた営業数字構築に貢献しております。目的達成のために何をすべきかを考え、愚直に行動することが出来ます。

以上