**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●経済大学を卒業後、●●株式会社に新卒入社。埼玉支店に配属され、一般家庭を対象とした戸建て注文住宅の提案営業に従事。基本的に飛び込み、テレアポ、ポスティングといった新規営業中心の営業活動を行い、2015年には同期8名中トップの契約単価である7500万円の案件を受注。契約までの綿密なスケジュール計画を立て、顧客に共有し、共に進めていくスタイルでスムーズに契約を獲得することに成功致しました。

**［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：●●工業（株）のユニット住宅の販売・設計・施工管理、その他集合住宅・

在来工法等建築工事全般、宅地分譲等不動産取引

◇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 | 埼玉支店に配属  一般家庭を対象とした戸建注文住宅の提案営業活動を行う。  【営業スタイル】新規営業　100％  ※新規開拓手法：飛び込み、テレアポ、ポスティングなどの新規営業　85％（平均件数 100件/日)  展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業　10％  不動産業者や協力業者、オーナーなどからの紹介営業　5％  【担当地域】 2014年　○○展示場  　　　　　　 2015年　○○住宅展示場  　　　　　　 2016年　○○住宅展示場  【取引顧客】担当地域内の富裕層  【取引商品】戸建注文住宅  **◆営業実績**  ・2015年：成約棟数　1棟、契約金額　7500万（契約単価：同期8名中1位）  **◆工夫した点**  一般的な営業は契約後のスケジュール計画作成だけを行う中、私の場合は、契約後だけでなく、契約までのスケジュール計画（アポ日、打ち合わせ内容、持ち物等）を詳細に立て、顧客に共有し、スケジュールに沿って物事を進めていくことで、無理なクロージングをかけずにスムーズに契約することができた。 |

**［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】事前準備の徹底**

お客様とじっくりとお話をして、強い人間関係を築くことが得意です。特に準備を大切にする性格であるため、お客様のニーズを的確に聞き出し、提案の際は必ずお客様のお人柄や考え方を意識した資料作りや提案することを徹底してまいりました。また、お客様との商談前には必ず商談のロールプレイングを行い、万全の態勢で商談に臨むことを心がけておりました。

**【２】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで住宅営業として、多岐にわたる業界かつ老若男女を顧客として担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、それぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界や年齢層に偏らない「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得。

以上