**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●●に新卒入社。国産・輸入車共に個人・法人顧客に提案をしている。担当した顧客層は多種多様にわたっている。関東だけでなく、東北地方にも店舗拡大をしており、店舗地の顧客のニーズに合わせて柔軟かつ戦略的な提案を心がける。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：新車・中古車の販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2019年6月 | ●●本店　営業部門  【業務内容】  ・展示車の配置変更  ・在庫確認・状態チェック(毎週)  ・ご来店頂いたお客様のニーズをヒアリング・提案  ・試乗  【営業スタイル】既存営業、反響営業  【取引商品】中古車国産全メーカー　新車　中古輸入車  【営業実績】  ・2018年度：年間売上台数　80台  ・2019年現在：売上台数　30台  【工夫した点】  車だけの話をしていてもお客様が飽きて帰ってしまう為、プライベートの話で仲良くなることを心がけた。その中で聞き出した情報を基に車選びの提案を行う。 |
| 2019年７月  ～  現在 | ●●東大和店  【業務内容】  ・展示車の画像撮影  ・撮影した画像をインターネットに掲載  ・展示車の配置変更  ・展示車の在庫確認・状態チェック・洗車  ・ご来店頂いたお客様のニーズをヒアリング・提案  ・試乗  【営業スタイル】既存営業、反響営業  【取引商品】中古車国産全メーカー　新車　中古輸入車  【営業実績】  ・2019年：売上台数　10台  【工夫した点】  お客様と仲良くなることを心がけ、車の保証・購入後のメンテナンスの安心感を持たせる。 |

**［資格］**

・普通運転免許（●年●月取得）

・中学・高等学校教員免許（保健・体育）（●年●月取得）

・自動車保険資格（●年●月取得）

・普通自動二輪免許（●年●月取得）

**[自己ＰＲ]**

**様々な観点からの提案**

営業として様々な顧客を担当していく中で、ただ言われたことに対して提案していてはダメだと考え、様々な観点から提案していくことを学びました。それにより、違う観点から考えることができるようになり、顧客の不安要素を取り除くことができると考えております。

**計画実行力**

自らの目標に対して計画を立て行動します。計画を確実に実行し、目標達成を行います。また、個人だけでなく、グループの目標に向け、互いに支え合い目標達成を実現しました。

以上