**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。一般個人のお客様に対して、リフォームの提案営業に従事。ご提案から工事完工まで一貫して担当していたため、工事現場の管理も経験。お客様だけでなく、社外（施工担当の職人）も巻き込みながら仕事を進めることに慣れております。2016年度年間売上においては予算達成率133％を実現。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2015年4月～2017年4月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：建築・土木・設計

◇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 |
| 2015年4月  ～  2017年4月 | 佐原店に配属　営業職として従事  配属後は営業職として、個人のお客様向けにリフォームの提案を行いました。  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：反響、紹介、リピート営業  【担当地域】千葉県香取市周辺  【取引顧客】個人のお客様  【取引商品】リフォーム商材（お風呂、キッチン、その他部品交換など）  【担当業務】  ・リフォームの反響を頂いてからお引き渡しまでを担当  ・リフォーム現場の調査、採寸、写真撮影、お客様へのヒヤリングを行う  ・要望の内容を踏まえ、プラン作成、見積もり作成  ・ご成約後の現場管理  ・お引き渡し後の定期アフターフォロー  **◆営業実績**  ・2016年度年間売上目標1,200万円に対し、実績1,600万円（予算達成率133％）  **◆工夫した点**  ・資料を踏まえながらの工事内容の説明  ・職人と連携を取りながら工事を進める  ・工事中お客様が安心して頂けるような気配り、定期連絡や工事中の現場確認など  ・工事後も定期的に訪問し工事後の現場の確認また今気になっていることを伺いする |

**［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】お客様から信頼を勝ち取る**

挨拶や時間を守るなどの基本的な行動を徹底、お客様に一方的に話すのではなく「聞く」と言う姿勢を持つことにより、お客様からの不信感や不安感を取り除き、信頼を得られるように努めておりました。

**【２】分かりやすさを追求した提案**

お客様にリフォームプランを提案する際、出来る限り専門用語を使わないように心がけておりました。また、お客様がイメージしやすいよう、写真や完成予想図を作成し、そちらのツールを使用しながら提案を行うことにより、ご納得をいただき、契約をしていただくことが出来ました。

**【３】事務処理の効率化**

見積もり作成やプラン作成など事務処理を行う際は効率化を考え、フォーマットを作成し時短できるように工夫をしていました。現在も私が作成したフォーマットが全社のツールとして使用されています。

今まで2年間、リフォームの営業職として従事してまいりました。お客様の要望をお伺いし、プランを作成。ヒアリングを重視することにより、お客様のニーズに合ったご提案を常に心がけておりました。また、ご提案から工事完工まで一貫して担当していたため、工事現場の管理も経験させていただきました。これらの経験を通じて、少ない打ち合わせの中で

お客様の信頼を勝ち取るための話し方であったり、社外（施工担当の職人）も巻き込みながら仕事をする調整力を身につけることが出来ました。

社会人経験としては2年になりますが、培った経験を活かし、貴社の今後の発展に貢献していくとともに、自分自身の

成長にもつなげていきたいと考えております。どうぞ宜しくお願い致します。

以上