**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■**職務要約**

大学卒業後、●●株式会社に新卒入社致しました。主に、土地所有者様とテナント企業様に対して土地活用の提案営業に従事しております。新規開拓営業がメインとなり、それぞれお客様への訪問し、土地活用の提案

をしております。

|  |
| --- |
| ■**職務経歴**□2018年4月〜在職中　●●株式会社（正社員）◇事業内容：建設業　◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：一部上場 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年4月～現在 | 流通店舗事業部　第一事業部　営業部 配属不動産を所有する土地オーナーと出展希望のあるテナント企業への新規提案営業に従事。【営業スタイル】新規営業　90％ 既存営業　10％　※新規開拓手法：テルコール、飛び込み営業【担当地域】東京23区全域（品川区、渋谷区、杉並区、練馬区）【業務内容】・土地所有者様に対し訪問・土地活用の提案・テナント様に対し出店条件等のヒアリング・条件の交渉・訪問時の訪問資料・提案書の作成・不動産会社・金融機関等への支援依頼【実績】・2018年度：年間売上予算3億円に対し、実績0円（達成率0％）（他支店の同期入社71名　平均目標達成率10％）【工夫した点】・テナント様からご要望をヒアリングし、ご要望に一番適したご提案ができるよう、誰よりも　対象地に関する調査をし、知識をつけることを怠らず実施しております。・お客様から頂戴した質問ですぐに返答できない内容に関しては、迅速かつ正確にご返答できるよう、常に意識して取り組んでおります。→このような提案を繰り返すことでお客様からの信頼を得、友人の方を紹介して頂きました。 |

■**資格**

・普通自動車第一種運転免許（●年●月取得）

・宅地建物取引士登録（●年●月取得）

**■ＰＣスキル**

・Word・Excel・PowerPoint（提案書、経営試算表等の作成）

■**自己ＰＲ**

**（１）リサーチ力**

私がこれまでの職務の中で意識し取り組んできたことは、事前準備を怠らないことです。

その中でも、テナント企業様の希望する土地へ向かい、自身の足を使って徹底的に周辺を歩いて土地のリサーチをして参りました。希望エリア内に土地を見つけても、そのまま提案するのではなく、その土地が出店に適している根拠を示すものを準備してから企業様へ提案を行いました。また、不動産会社などの支援者との関係性を構築することにより新たな情報を取得し、土地オーナー様と企業様の双方が求める最適な提案ができるよう努力しております。

**（２）質問力**

私は、所有者様に土地活用の最適な提案をするために、お客様の現状の問題点をしっかりと聞き出せるよう、お客様が返答しやすい質問をすることを常に意識しております。また、お客様のもとへ何度も訪問を行い、現状の意向を確認し、手紙を書き相手の反応を待つなど、何かしらのお客様との接点を作るための行動を起こして参りました。結果、一度断られたお客様から再度検討したいとのお言葉を頂くことができました。

以上