**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業後、株式会社●●に新卒入社。●●営業所に配属後は、個人を対象とした戸建て注文住宅の提案営業に従事。基本的に展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業、新規開拓飛び込み、掘り起こしのテレアポ、といった新規営業中心の営業活動を行い、一年目には二棟の案件を受注。顧客満足こそが全てだと考え、顧客を第一優先に考え、自然な会話の中で潜在的なニーズを聞き出すことを常に目標にしてまいりました。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：注文住宅事業、企画型提案住宅事業、リフォーム事業、マンション販売事業

◇資本金：○○万円　設立：○○年○○月　株式公開：東京証券取引所第一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | ●●営業所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】・展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業　60％・飛び込み、テレアポ、ポスティングなどの新規営業　35％（平均件数 20件/日)・不動産業者や協力業者、オーナーなどからの紹介営業　5％【取引顧客】担当地域内の個人顧客【取引商品】戸建注文住宅**◆営業実績**・2018年：成約棟数　2棟、契約金額　6600万**◆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】ヒアリングとディスカッション**

良い提案をするために、顧客からニーズを聞き出す努力を致しました。顧客が気になっていることや解決したいと思っていることを聞き出すために、相手が話をしやすくなるような質問をいくつか用意することで、深くニーズを聞き出したり、また「なぜそのニーズなのか」理由を知るために質問する際も、質問攻めにならないように会話の間やテンポに気を配り、自然な会話の中で聞き出すことを常に目標にしております。

**【３】顧客との関係づくり**

顧客満足こそが全てだと考え、顧客を第一優先に考えました。そのために、顧客との接触回数を増やして、話を聞きやすい相手になり、顧客と同じ方向を向いて話ができるような関係構築に努めました。率直に意見を言える関係になってこそ、信頼関係が生まれてくると考えております。

今後に関しても顧客を第一に考え、そのために何が必要なのかを真剣に考え続けることができるという点を自身の強みと考え、新たな場所でも努力し続けていきたいと考えております。

以上