**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

株式会社●●に2019年4月に新卒として入社、個人・法人のお客様に対する不動産売買の仲介業者に従事。お客様はWwbサイトやチラシを見て来店されたお客様で個人・法人の割合は個人客８・法人客２程度。OJTトレーナーの先輩との同行を通して、お客様に対して最適な住み替えプランの提案、新規お客様獲得の拡大にむけダイレクトメール、チラシの発注などを担当、現在に至る。

■2019年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：不動産売買仲介

◇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 |
| 2019年4月  ～  現在 | 首都圏流通営業部　／　営業職  首都圏の居住用不動産を中心とした売買仲介の反響営業（売主対応、買主対応両方を行う）。  反響のあったお客様に対して物件のご紹介資金計画、ご所有不動産の査定など不動産に関する総合的なコンサルティング営業を行う。また、ダイレクトメール、チラシ作り、ポスティングによる新規顧客開拓も経験。  【営業スタイル】  新規営業　８０％　既存営業　２０％  電話での新規開拓営業 週３件  購入促進のためのダイレクトメール、チラシの作成、  ポスティング（ポスティングからの反響営業 月５件）  【実績】  リフォーム案件を1件受注（金額：8,500万円）  ※同期150名中2番目のスピードで受注 |

**［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]**

現在私は、不動産仲介の企業で営業職に就いております。私はその中で　お客様に対して最適な住み替えプランの提案、新規顧客獲得の拡大にむけた企画の立案をしているうちに、一人のお客様に対してだけではなく、より多くの人とのコミュニケーション能力と企画力を問われる仕事に従事したいと考え個人営業職だけではなく、法人営業にも興味を持つようになりました。営業職は、自分自身の人間力や提案力で勝負ができ、多くのお客様と関わることができるという点で非常にやりがいを感じます。社会人１年目ということで、まだまだ経験不足な点はございますが、貴社に貢献し、成果を上げるために精一杯尽力していきますので、何卒よろしくお願いします。

以上