**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●●へ入社しました。以来、不動産賃貸のカウンターセールスに取り組んでいます。店舗にお越し頂いたお客様のご要望を伺い、内覧の案内、契約手続きの実行まで実施しました。2016年6月からは、主任に昇格し後輩の教育・指導にも責任を持って取り組んでいます。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　株式会社●●

◇事業内容：賃貸物件仲介

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  現在 | 【営業スタイル】反響営業  【顧客】一般個人（50％）、法人（50％）  【商材】不動産賃貸  **◆主な営業実績（売上＝仲介手数料と成功報酬の合算）**  ・達成率 約 108 % （実績／目標＝1,300万円／1,200円）※2017年度（2017/9～2018/8）  ・達成率 約 91 % （実績／目標＝1,100万円／1,200円）※2016年度（2016/9～2017/8）  **◆工夫した点**  ・物件オーナーへ提示条件と市場相場の摺り合わせを行い、反響を得やすい条件となるよう交渉しました。交渉する際には、空室期間が続いた場合と条件を下げて埋まった際の家賃収入の比較が分かりやすいように提案を行いました。  ・保有物件に頼るだけでなく、インターネットを活用して空室が発生している物件を探してはオーナーに対して入居者募集の案件獲得を推進して、自身の担当物件を増加させていました。 |

**［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（業務において一通り使用しています）

**[自己ＰＲ]**

**■お客様の本音を聴く力**

私は、お客様の表面的なニーズだけではなく本音を聴くように心掛けています。賃貸物件の営業は、競合も多数あり本質的な希望を叶えることが出来ないと、すぐに他の競合他社へ流れてしまいます。そのような環境の中で、本当に満足をして頂く為には本音を聴き出すことが近道だと考えております。その為に、どんなことでもオープンに話してもらえるように和やかな雰囲気を作ることと、要望の条件を提示された背景を細かにヒアリングする様にしています。そうすることで、本当に満たしたかった要望が違う形で叶えることが出来るケースも少なくありません。このような心掛けで日々営業活動に取り組んでおります。

以上