**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2007年4月～2010年11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 |
| 2007年4月  ～  2010年11月 | 郡山店営業部営業課  [メンバー数]　部長以下グループメンバー13名 [役割／役職]　主任  【担当業務】一般家庭を対象とした注文住宅の提案・販売活動 　■取扱商品・サービス：戸建住宅90％、アパート他10％ 　■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および・追客活動 　■担当地域：福島県内全域と隣接県までを範囲として担当 　■担当顧客：将来着工予定の顧客（個人客）を常時約70～80件管理 　■営業実績：2010年度(4～11月退職)：7件売上　1億3851万5947円(税抜) 　　　　　　　（順位13人中1位）  【ポイント】 ・幅広い専門知識はもちろんですが、様々な年代、家族構成のお客様と話すことで身に付いた接客術と一人一人違ったニーズに対応できるよう深層心理で求めているコトの実現、解決する力を身に付けてきました。  ・お客様と素直な会話・意見交換を行う上で誠意を持って気配り、目配り、心配りをモットーに信頼関係を築き上げ、実績を残しました。 ・一生に一度の買い物だからこそ、言葉一つとっても責任感を持って仕事にあたり、また完成まで社内外の多くの人々が関わる仕事なので、その連携、協力を段取る仕事をしました。  ・集客のための企画、ポスティングや折込チラシなど、より効率的に配れるよう計画し、無駄を排除。集客率向上から利益へと効率化を実施しました。 |

■2011年7月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：その他流通・小売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年7月  ～  現在 | 本社ショールーム  [メンバー数]　店長以下店舗人数40名 [役割／役職]　営業/アシスタントマネージャー  【担当業務】家具インテリアの提案、販売、アフターメンテナンス ■取扱商品・サービス：家具インテリア全般 ■営業スタイル： ショールーム来場者への接客活動を中心とした反響営業および・追客活動  ■担当地域：東北全域がメイン、日本全国対応 ■担当顧客：年間接客500件前後、顧客300件 ■営業実績：  2018年度(1～12月)：売上1億0019万7341円(税抜)  予算達成率121.7%（順位30人中2位）  2017年度(1～12月)：売上9221万3567円(税抜)  予算達成率100.6%（順位40人中4位）  【ポイント】  ・住宅営業からの強みで、様々なお客様のニーズに合わせた接客、長期的なお付き合いを通した顧客創造と信頼構築が得意です。直近3年間はリピート率No,1の実績。  ・富裕層や経営者、医師や教授等のお客様に対して高額品の提案接客の実績があり、高額受注や企業への納品経験も多いです。  ・2017年からはアシスタントマネージャーという立場で、マネージャーと同等の仕事と責任を任されるようになり、主に後輩の指導や売場管理にも積極的に取り組んでいます。  ・全国版CMに抜擢され、広告モデルの一人として活躍。  【業務内容】  ・クライアント企業のニーズ確認、配送エリア探索・営業アプローチ  ・セクション毎のオペレーターの教育・リクルート全般業務  ・インサイド・アウトサイドセールス |

**［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

**［活かせる経験・知識・技術］**

**・信頼構築力**  
お客様と素直な会話・意見交換を行うことで誠意をアピールしてきました。誠意を持った気配り、目配り、心配りをモットーにお客様や社内とも信頼関係を築きました。  
**・シナリオ営業**  
様々なお客様のニーズや抱えている問題をヒアリングした内容をもとに想像し、仮説を立て、それを検証、提案していくことで、成約率を上げてきました。  
**・付加価値提案**  
日々変化するお客様の希望や期待に応えるだけでなく、期待を超えられる付加価値や提案の仕方を変えることでお客様は商品や会社だけでなく、私自身を買っていただけると自負しています。  
**・マネジメント**  
新人教育や部下の営業、販売スキルを向上させるノウハウとそれをわかりやすく伝えることができます。予算達成に向けての予算組みやそこに必要な勉強会や単価アップ、モチベーションを上げるためのチームマネジメントをしてきました。  
**・高級品、高額品の取扱**  
住宅や高級家具と高額品販売をしてきたので、高所得者のお客様に対する対応能力やホスピタリティを兼ね備えています。  
**・売場管理**  
より来場者に響きやすい売場のレイアウト、展示管理、発注をしてきました。  
**・プランニング**  
住宅や家具、空間デザインのプランニングやレイアウト、図面作成ができます。  
**・銀行融資手続き**  
金融機関と連携し、住宅ローンの相談、アドバイス、手続きや申請ができます。  
**・土地敷地調査**  
土地敷地の調査とそれに必要な法務局での知識、申請を土地家屋調査士と連携して行えます。

**[自己ＰＲ]**

家具インテリアの提案営業、納品、アフターメンテナンスを8年、前職では住宅販売の営業活動を3年8ヶ月間従事しました。その間インテリア、建築分野、銀行融資等幅広い専門知識はもちろんですが、それ以上に初対面のお客様と信頼関係を築いていくことの大切さを学び、その経験が現在でも活かせています。  
様々な年代、家族構成のお客様は一人一人違ったニーズや問題を持っていて、お客様が求めるコトを家や家具というモノを通して実現できるよう心がけてきました。成果として多くのお客様のリピートに繋がり、結果直近3年間はリピーター率No.1の実績を残すことができました。また前職、現職でも新人教育やチームマネジメント、採用活動、CMに出させていただいた経験等もあります。特にチームマネジメントでは後輩やチーム員の成長や成功がうれしく感じられることだと実感致しました。チームとして協力して成果をあげる喜びを知っているからこそ上司や後輩との切磋琢磨のために自分もさらに成長できるようマネジメントにも積極的に励んでいき、将来的には責任のあるポジションへキャリアアップしていきたいです。

以上