**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●●に新卒入社致しました。主に、投資用マンション（自社マンション）の販売業務に従事しておりました。その後、現職である株式会社▲▲に転職し、○○電機○○店にて通信サービス(KDDI)の接客・販売業務や登録業務、在庫管理、後輩スタッフの育成など幅広い業務に従事しております。

**［職務経歴］**

■2018年10月～現在　株式会社▲▲（正社員）　※在籍期間：●年●か月

●事業内容：人材派遣事業、セールスプロモーション事業、業務委託事業

●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 |
| 2018年10月～現在 | ○○電機○○店へ配属【業務内容】・通信サービス（KDDI）の接客・販売　・登録業務・在庫管理 ・後輩スタッフの育成**◆主な実績や身に付けたスキル**・年間獲得台数：千葉埼玉エリア獲得台数TOP１位（約６０名中）・店舗内実績：埼玉旗艦店舗にて年間獲得数TOP１位 **◆工夫した点**第一印象でお客様に安心して私からのご提案を聞いて頂けるよう、声のトーン・表情・身だしを特に意識しながら接客をしております。具体的には、トーンはなるべく高く、笑顔だけではなくリアクションを大きくとり、爪や髪、制服の着こなしを工夫しておりました。また、お客様と積極的にコミュニケーションを取り、会話の中でお客様のライフスタイルやご要望に合わせた通信サービスをご提案するように心掛けておりました。その結果、お客様と信頼関係を築くことができ、実績に繋げることができました。 |

■2018年4月～2018年7月　株式会社●●（正社員）　※在籍期間：●年●か月

●事業内容：不動産関連事業、建築設計事業等を行う子会社等の経営管理及びそれに付帯又は関連する業務

●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 |
| 2018年4月～2018年7月 | 営業部に配属【業務内容】・投資用マンション（自社マンション）の接客・販売・テレアポ、街頭アンケートによる新規開拓・月一回のセミナー補助**◆主な実績や身に付けたスキル**　・電話対応　・投資用不動産知識　・新規開拓で鍛えた忍耐力 **◆工夫した点**新規開拓営業では、常にお客様の今後の資産形成に対する課題や考え方をしっかりとヒアリングした上で、ご要望に沿ってご提案するよう意識しておりました。また、お客様に投資商品に興味を持っていただけるようなトークを自身で考えたり、先輩社員のトークを学んだり、常に学ぶ姿勢を大切に取り組んでおりました。結果、お客様とのお電話での会話が続くようになり、アポイントへ繋げられるようになりました。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】自己実現のために努力を惜しみません。**

私の営業としての目標は、お客様の幸福と実績で一位になることです。そのために心掛けていることが2点あります。第一に、身近にいい接客、いい提案をしている人がいたらすぐ聞いて吸収すること。この心掛けによって成約率やお客様の満足度が上昇しました。第二に、読書をして知識を蓄えることです。基本的に営業の本を読むことが多いです。読むことが目的にならないよう参考になる点は即実践して実績を出すことができました。社会人経験は少ないですが、営業としての自分磨きは誰にも負けないです。変わりゆく市場のニーズに対応することに、努力を惜しまず、自己実現を目指す能力は活かせると考えております。

**【２】コミュニケーション能力を営業に活かすことができます。**

これまでお客様、量販店社員様、クライアント営業様、スタッフ、と店舗業務で多くの人との関わりを経験してきました。特に、その中でもスタッフとの密なコミュニケーションを大切に業務に取り組んで参りました。例えば、量販店から課せられる目標と、クライアントから課せされる目標のギャップからモチベーションを保てないスタッフが出てきてしまうことがあります。このような場合、スタッフに対して細目にコミュニケーションを図り、しっかりと受注獲得できるように好事例の共有やロープレを行い、受注獲得できる楽しみを知ってもらいました。その積み重ねにより、社員様や営業様からの信頼を獲得できたので、より働きやすい環境を作っていくことに携わることができました。私の持ち前のコミュニケーション能力で物事を進めていく能力が、営業でも活かせると考えております。

これまでの経験を活かし、貢献においても精一杯精進して参ります。何卒宜しくお願い致します。

以上