**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校卒業後、株式会社●●に入社をし、投資用不動産の営業職として新規の営業職に従事しました。 毎日200～300件のテレアポをし、アポが取れたら顧客に合わせての提案営業を行いました。その後、株式会社▲▲に入社をし、仲介営業職として地主様への飛び込み営業から関係構築をし、提案営業に繋げておりました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2017年1月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：収益不動産の買取・販売・仲介事業、収益不動産のバリューアップ事業、不動産コンサルティング事業等

◇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 |
| 2016年4月～2017年1月 | 東京本社 営業職 配属個人、法人顧客に対し、新規開拓のためのテレアポを担当。【営業スタイル】新規営業 100％ ※新規開拓手法：テレアポ（1日平均200～300件）【担当地域】全国【取引顧客】富裕層、不動産会社等**◆営業実績**・契約数：2件※売上高5,200万円、3億円 |

■2018年2月～2019年1月　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 |
| 2018年2月～2019年1月 | 営業職 配属仲介営業として地主様に対しての飛び込み営業を担当。【営業スタイル】新規営業 100％ ※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】三重県内【取引商品】マンション、アパート【取引顧客】地主様、案件発掘後のwebからのお問い合わせ頂いたお客様**◆営業実績**・契約数：1件※仲介手数料150万円 |

**［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社目で大きな実績を残せたことは大きな自信となっております。山口県の不動産会社に電話をし、案件があることを把握したことから商談が始まりました。そのお客様は山口県の市議会議員の方であり、私は1年目で社会も知らず、知識も少なかったため、先方からは当初相手にされませんでした。関係性構築からまずは始めようと粘り強く毎日電話をしていると、3週間経ち、初めて見積りの依頼を頂きました。一度見積もりを出したものの、他社比較でお断りをされましたが、他社の見積もりでは投資家様が破産してしまうような金額でした。目先の金額だけではなく視野を広げるようにアドバイスをし、信頼を勝ち取り、3カ月かかりましたが、3億円という大きな売上に繋げることができました。 今まで営業職として実績を残せるように人一倍の行動量を持ち、営業をしておりました。 貴社におきましても実績を残すために人一倍覚悟を持ち、努力いたします。 何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上