**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。不動産による資産運用を個人顧客に対して提案。

担当した顧客層は主に従業員数1000名以上の上場企業にお勤めの方で年齢層は20代から40代と幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、2019年8月で副主任に昇格。現在に至る。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：不動産の売買、賃貸借、管理及び仲介

◇資本金：9○○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 | 営業部　第1営業課にて営業を担当全国の上場企業を中心に、個人顧客を担当。全国への新規開拓を中心に、既存顧客へのアフターフォローなども担当。【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】全国【取引顧客】不特定業界における1000名以上の上場企業従業員【取引商品】不動産**【営業実績】**・2019年度：上半期総売上 1億2,270万円（同期20名中1位）・上記実績が認められ、副主任に昇格しました。**【工夫した点】**新規開拓時での顧客との関係性構築のため知識量増加に努め、顧客のニーズを聞き出すことを徹底しました。 |

**［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】お客様それぞれのニーズに合った提案営業スタイル**

これまで営業として、ヒアリングの部分に重きを置き出来る限り顧客の考え、性格、金銭的に不足している部分などの情報収集に努めた。その顧客から得た情報の中で、もっともニーズに合った不動産の持ち方を提案。その結果、特定の年齢層に偏らないそれぞれのニーズに合った提案営業スタイルを習得。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

毎月の月間目標から逆算し、達成のために必要な営業量を毎週週間目標として数値化し、その数値をもとに毎日1日の行動を事前に計画し実行することを徹底して行った。その結果、毎月の目標達成を実現。

**【３】 マネジメント業務**

チームとして営業部1位を目指す中で、私は同期の中で結果を出していたので、同期に対してのマネジメントを任された。そこで、どうしたら結果が出せるのかなどを一方的に伝えるのではなく、お互いに情報共有するという場を設けることでチームとしての向上に努めた。その結果、同期も全員結果を出しチームとしても営業部内1位の営業成績を上げている。

以上