**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

2016年12月に人材派遣業界の株式会社▲▲に入社。ビックカメラに配属され、AU商材の販売に従事。また、販売だけでなく、現場スタッフの育成、数字の管理まで、担当しています。2018年4月に不動産業界の株式会社■■に入社、開発事業部分譲事業課に配属され、物件の仕入れ、自社物件の販売促進、お客様との契約立会いの通訳まで、担当しています。

**［職務経歴］**

■2016年7月～2016年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：アミューズメント

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年7月  ～  2016年8月 | 茂原店に配属  ・パチンコホールの接客を担当  ・景品の交換、出球清算、売り場の清掃  毎日、常にお客様が快適な遊技環境作りをこころかけ、笑顔で、お客様と接しており、お客様がリフッレシュできるように日々業務を行っておりました。 |

■2016年12月～2018年1月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：人材派遣、人材紹介

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年12月  ～  2018年1月 | 特販スタッフとして、ビックカメラに配属  ・AU商材の販売、現場スタッフの育成,数字の管理  【営業スタイル】新規営業 80％　既存営業 20％  →新規開拓の際に来店されたお客様に対して、現在、使っているキャリアをヒヤリングして、AUに新規、または乗り換えを促します。  【担当地域】国内の家電量販店  【取引顧客】個人のお客様  【取引商品】AUの商材（携帯電話、光り回線など）  **◆営業実績**  2017年9月： 特販20名（1位） |

■2018年4月～2019年6月　株式会社■■（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：不動産仲介事業、不動産分譲事業、不動産運用事業

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  2019年6月 | 開発始業部分業事業課に配属  自社物件の管理、自社物件の販売促進、通訳  お客様との契約立会いの通訳を担当しています。  【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業者訪問（1日20件ほど）  →新規開拓の際に、自社物件の特徴を把握し、何回も足を運ぶことによって、自社物件成約数を増やすことに成功。  【担当地域】国内  【取引顧客】国内不動産会社  【取引商品】自社物件 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・日本語能力試験1級（●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

**[自己ＰＲ]**

通信業界におけるAU商材の販売、売り場の人材育成を行ってまいりました。お客様と成約に至るまで、現場スタッフをサーボトしています。クレーム解決などの経験もありました。営業に関しても、成約までの全てのプロセスを担当しております。常に、顧客にとって一番の最適解を探し出し、行動することを心掛け、一番の最適なプランをお客様に提供しておりました。これらの業務は全て未経験から学び、そして成果へ結び付けてきましたので、新たな環境においてもすぐに順応する力があると自負しております。

以上