**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●専門学校を卒業後、●●株式会社に新卒入社。営業職として中古自動車の販売、自動車保険の提案、付属商品の販売に携わってまいりました。一年目から社内コンテストに出場し、表彰をしていただくことができ、二年目には昨年対比向上をしており、継続して成果を残しております。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：新車の販売、自動車リース、自動車整備、自動車鈑金・塗装、自動車部品・用品・各種オイルの販売

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  現在 | 【業務内容】  ・中古自動車販売  ・自動車保険の営業  ・来店された新規顧客の対応  **◆営業実績**  ・販売台数:2017年度/6台　 　2018年度/18台　　　　 昨年比300％  ・保険売上:2017年度/611,510万円 2018年度/618,050万円　 昨年比101%  ・割賦金額:2017年度/494,750万円　 2018年度/821,262万円　 昨年比165.9%  ・利益: 2017年度/1,681,759万円 2018年度/3,866,635万円 昨年比229.9%  【ポイント】  全てのお客様に対して満足していただけるような接客を常に心掛けており、お客様の潜在ニーズを  形にできるよう営業マンとして従事して参りました |

**［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（一通り経験有）

**[自己ＰＲ]**

**【１】情報収集からの提案力**

現職において、顧客の車に対するニーズは多種多様です。そのため、まずはお客様一人ひとりとしっかりとお話をさせていただき、現在お持ちのニーズをヒアリングによって顕在化し、その上で最適な車種の提案や支払プランの作成、競合他社との比較提案などを行い、 お客様が本当に納得のいくお買い物が出来るように心掛けております。

**【２】信頼関係構築力**

私自身、顧客との対話を重視しており、その中でも対話を通じての情報収集、およびニーズを捉えた幅広い提案を行うことにより、誠意を示してきました。また、既存顧客宅に訪問するだけでなく、新規顧客宅にも足繁く訪問し、情報提供や提案を行うことにより、私という人間を信頼していただき、新たな受注につなげることが出来ました。

貴社におきましても、必ず良い方向に働くと考えます。そしてまだまだ私の足りない部分を成長させ、貢献できるよう精進してまいります。何卒宜しくお願い致します。

以上