**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

○○高等学校の建築科を卒業後、株式会社●●工務店へ入社しました。建設工事の現場管理などを主に行いました。その後、株式会社▲▲にて東京23区内の新築投資用マンションの販売営業に従事。販売先は30〜50歳代の会社員、公務員、大学教授や医師の方々。1日200〜300件新規顧客へ電話営業し、アポイントから交渉、契約、決済、その後のアフターフォローまで担当。販売にあたり毎日経済状況を把握しお客様へ資産運用のご提案。不動産のみならず年金、保険、節税、資産運用の知識があります。その知識を生かしお客様との交渉、セミナー講師をして参りました。

**［職務経歴］**

■2017年6月 ~ 2020年5月　株式会社▲▲

◇事業内容：自社ブランドの投資用マンションの開発、分譲、管理、運用コンサルティング

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年6月  ~  2020年5月 | 【営業スタイル】：新規開拓営業（テレアポ：1日200-300件）  【取引顧客】：会社員、公務員、大学教授や医師  【取引商品】：投資用マンション等  **◆主な営業実績**  ・在籍期間（2017年6月 ~ 2020年5月）において、月間トップ賞 6 回獲得　（最高位 年間2位）  ・○○FC加盟店（東京都内200社）によるセールスラリー　9位　※2019年 秋－冬  **◆工夫した点**  **＜成果を出すための計画性＞**  ノルマの数字を達成するため行動の量を日々落とし込んできました。契約に対してのアポイント量、電話件数を年間、四半期、月ごとに計画を作り実行しておりました。商談での成功談をより具体化し契約決定率を高めました。そのため勝ち癖をつけることができ、2019年度は営業部50人中2位の社内成績とセンチュリー21東京中央地連約200店舗の営業マン中10位の売上を上げることができました。 |

■2016年4月 ~ 2017年5月　株式会社●●工務店

◇事業内容：総合建設業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ~  2017年5月 | **◆主な業務内容**  ・商業施設の施工  ・工事見積もり書作成  ・平面詳細図・躯体図作成  ・資材発注  ・工程表の作成 |

**[自己ＰＲ]**

**◆信頼関係の構築**

私が販売をしていたのは価格が3,000万円の商材でした。自身が居住するものではないため信頼関係をどうやって築くかを考えて営業しておりました。最近では業界も大きくなり他社と比較されるようにもなりましたが、お客様には○○さんだからと購入理由のお客様が多かったです。意識していたのはレスポンスの速さ、単純接触の回数を増やすこと。これによりお客様の本音が引き出せるようになりました。　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上