**職　務　経　歴　書**

●**年**●**月**●**日現在**

氏名：いい求人　太郎

**■職務要約**

　大学を卒業後、●●株式会社に入社。注文住宅販売営業を3年間経験した後、現在は顧客への融資提案業務と

金融機関との折衝業務を6年担当。個人営業だけでなく、金融機関のような法人営業も経験しております。

**■活かせる経験・知識・技術**

　【潜在ニーズ把握による問題解決能力】

　ヒアリングした内容をもとに顧客の真のニーズ（潜在ニーズ）を見つけ出し、それに沿った提案を行うことにより、

顧客が抱える本当の問題解決にお役立ち出来ていると自負しております。

　【信頼構築力】

　顧客や金融機関担当と率直な意見交換を行ない、誠意をアピールすることが大切にしておりました。また、相手の

ニーズに応じて迅速に対応することにより、確固たる信頼を獲得することが出来ました。

**■職務経歴詳細**

　□現在の勤務先

2011年4月～在籍中　●●株式会社（正社員）
◇事業内容：建築・土木・設計　　従業員数：約800名

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2011年4月～現在 | ■2011年4月～2011年10月○○支店に配属（研修期間）実地研修を兼ね、建築課として建築物（主に賃貸住宅）の現場監督（施工管理）として勤務■2011年10月～2012年10月研修終了後、○○事業部○○店に配属。一般家庭向けに注文住宅の提案を行う。【担当地域】○○県○○市全域及びその周辺市町村 【担当顧客】2年以内に建築予定の顧客（個人）を50件管理【営業手法】展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業および一般家庭への飛び込み営業■2012年10月～2013年4月○○事業部○○店へ異動（新規オープンによる人員補充のため）同じく一般家庭向けに注文住宅の提案を行う。【担当地域】○○県○○市、○○市【担当顧客】2年以内に建築予定の顧客（個人）を100件管理【営業手法】・展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業および一般家庭への飛び込み営業・応急仮設住宅への飛び込み営業【契約件数】2012年度：3件（売上達成率:96.7％）【実績】○○展示場1の売却に伴い、新しく○○展示場2を建築することになり、その○○展示場2の建築計画のリーダーを務めた。■2013年4月～2014年3月○○事業部○○店へ異動（従業員欠員による人員補充のため）同じく一般家庭向けに注文住宅の提案を行う。【担当地域】○○県○○市、○○村、○○町【担当顧客】2年以内に建築予定の顧客（個人）を100件管理【営業手法】・展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業および一般家庭への飛び込み営業・応急仮設住宅への飛び込み営業【契約件数】2013年度：6件（売上達成率：196.5％）【実績】地元不動産会社との協賛により、来場者に対して住宅部分のみでなく、実際の宅地も併せて紹介する「土地紹介付きキャンペーン」を実施。2013年度の店別目標を5つある店の中で唯一○○店のみが達成することが出来た。※2013年8月より○○店リーダーに就任■2014年4月～現在営業本部営業統括グループへ異動融資や不動産ローンといった業務や、金融機関との折衝業務を担当。【担当業務】・各支店の賃貸住宅販売部門の営業担当が取得した顧客への融資提案業務・各支店管轄の金融機関との不動産ローンの折衝・金融機関との業務提携【異動歴】・2014年4月：○○支店へ異動（課長職の補助として）・2015年4月：○○支店へ異動（ここから単独での支店担当として）※2016年5月に主任へ昇進・2016年8月：○○支店へ異動（前任の部長職昇進による担当不在のため）※2018年7月に課長代理へ昇進・2019年7月：新規支店開設メンバーとして○○支店へ異動※2020年8月に課長へ昇進【取組と成果】・年間売上30～40億円（件数約50件／年）の顧客への融資提案を担当。※上記実績は17支店中3～4位程度の規模です。・北上支店時代に所属部署へ提案した案件管理シートが部署共通の書類となり、業務効率が以前より上がった。・所属部署に2016年当時は主任職がなかったが、上記の管理シートの成果を評価いただき、主任職が新設となった。・新規出店で実績のない名古屋支店において、半年で2つの金融機関との業務提携を締結した。 |

**■保有資格**

普通自動車免許(第一種) （●年●月取得）
FP技能検定3級（●年●月取得）
日本漢字能力検定2級（●年●月取得）

**■自己PR**

入社から3年間は戸建注文住宅の営業職、その後は賃貸住宅部門における顧客への融資提案業務に従事しました。

新規顧客、金融機関の開拓や折衝など、主に営業に関わる様々な経験を積む中で、自分自身の成長も感じることが

出来ました。特に、注文住宅や賃貸住宅は購買者にとって非常に高額な商品であるため、様々な知識だけでなく、

挨拶から始まる相手への対応が非常に大事である事を実感しております。

私が営業として一番大切にしていたことは、顧客や金融機関との信頼関係です。いち担当である以前に、一人の人間

として相手に接してきたことが深い関係構築に繋がり、そこに自分の持つ知識が相まった結果、営業として成果にも

繋がったと考えております。この考え方はどの業界でも大切だと思いますので、今後も顧客との信頼関係を第一に、

営業として更に成長していきたいと考えております。そして早期の段階で貴社に貢献出来る人間になりたいです。

それではご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上