**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し、注文住宅の営業職として従事しておりました。お客様の要望を丁寧にヒアリングし、その要望を的確に捉え、完成後理想と現実のギャップができるだけないよう綿密に打ち合わせを行っておりました。また、顧客の獲得にも積極的に取り組んだ結果、入社2年目には半期で5棟の受注をし、全営業の中で7位の成績を出すことができました。2019年には施工管理職へ異動となり、現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：住宅の技術開発、生産、販売、建設、アフターサービス

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証第１部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2019年3月 | 営業部一般家庭を対象とした、注文住宅の提案・販売を担当。【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：展示場、紹介、反響【取引商品】注文住宅**◆営業実績**・2016年度：契約棟数：1棟　売上金額：約1,300万　※1年目のため予算なし・2017年度：契約棟数：6棟　年間総売上 約3,500万円（予算達成率175％）・2018年度：契約棟数：4棟　年間総売上 約2,000万円（予算達成率100％）**◆工夫した点**取引顧客の数にこだわりました。上司や先輩社員のいない定休日に展示場に出向き、来場されている方へのお声かけや不動産会社や車両店と関係性を築き、お客様を紹介して頂くよう営業活動を行っておりました。 |
| 2019年4月～現在 | 施工管理部建築施工管理業務を担当。【仕事内容】・着工前の打ち合わせ・安全管理・工程管理・品質管理・協力会社との調整・お客様に対して工事に関する説明、情報共有などのコミュニケーション**◆工夫した点**施工管理は協力会社への指示や進捗管理等の傍らお客様対応も行います。クレーム産業と呼ばれる住宅産業界において、クレームを減らし、なおかつお客様に満足いただくために以下の工夫を凝らしました。多くのクレームはお客様のイメージと仕上がりの差であることが主でした。そこで、お客様と現場でお会いする機会を増やし、都度現地で確認いただくようにすると、クレームになることは大幅に減らすことができました。遠方のお客様で、お越しいただけない際には写真を送付し、こまめに確認をとっておりました。また、その場で直接ご要望を言いづらいお客様もいらっしゃると考えたので、営業担当などお客様との関係が長い人間に、本音を聞き出すよう依頼し、お客様のイメージに近づけられるよう意識して業務に取り組みました。 |

**[自己ＰＲ]**

**【１】シナリオ営業・商談のための準備**

顧客のニーズを聞き出し、それを基に仮説を立てて提案することを常に意識しております。また、一回の商談に対しては、常にゴール（契約、売上）を意識し、そこから逆算して次回の商談に何が必要なのか、またどこが足りていないかを分析し、いくつかの仮説をたてて商談に臨みます。その他、スケジュールや金額など大筋合意いただいた後に未解決課題が発覚して振出しに戻らないよう、ヒアリングを強く意識して行います。顧客が商談や打ち合わせを安心して楽しめるように段取りし、提案の内容プラスアルファで、商談内容の充実具合でも良い評価をされるように努めております。

**【２】ヒアリングとディスカッション**

営業時には良い提案をするために、顧客からニーズを聞き出す努力を致しました。スタッフとしての説明などに時間を割くのではなく顧客が気になっていることや解決したいと思っていることを聞き出すことに注力しました。その際、相手が答えやすいような質問からヒアリングをはじめ、顧客自身の口から言葉にしていただくことを意識しておりました。言葉にすることで話しやすい環境を作り出すとともに、潜在的なニーズを引き出しながらのヒアリング行いました。また「なぜそのニーズなのか」理由を知るために質問する際も、質問攻めにならないように会話の間やテンポに気を配り、自然な会話の中から本音を聞き出すことを常に目標にしております。ヒアリングを終えニーズを把握した後にニーズにマッチした商品の説明を行うことで的確な案内ができ、業績に反映できたと考えます。

これまでの経験を活かし、貴社においても貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上