**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学卒業後、●●代理店にて新車営業として従事してまいりました。新規ユーザー様は勿論のこと、管理顧客のお客様に対しての代替・増車提案も行っております。また、車両保険の取扱いも心得ており、幾度となく事故やトラブルへの急を要する対応を経験してまいりました。

**■職務経歴詳細**

　□現在(直前)の勤務先

2018年04月～在籍中　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：自動車(ディーラー)

◇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 | 主な職務内容 |
| 2018年04月～ | ○○店　配属  主な業務  ・車両とその周辺商品の提案　(主に新車、また定期点検や保証延長サービスなど)  　お客様へのヒアリングから提案、商談、書類回収、納車、その後の定期点検案内。  ・車両保険の提案  ・来客対応  ・電話対応  スタイル  ・男女問わず、20代から70代後半の方まで  ・新規顧客7割  ・既存顧客３割  接客件数  ・車両販売：1日あたりおよそ２～３件  ・定期点検：1日あたりおよそ７～１０件  実績  2018年度  新車販売目標32台　実績36台　同期6名中２位  保険獲得目標20件　実績29台　同期６名中１位　社内22位  CS商品付帯率　目標65％に対し実績80％  2019年度  新車販売目標48台　実績50台　同期６名中2位  保険獲得目標30件　実績34件　同期6名中2位　社内24位  CS商品付帯率　目標65％に対し実績70％  ポイント  年間の販売目標から逆算し月間目標を定め、成約率をもとにして毎月20件を目標に商談を行ってきました。販売に近道はなく、試乗・査定・見積・訪問があってこそと言われています。提案は必ず行い、退社後はお客様のご自宅に寄る毎日を過ごしています。また、お客様への最高の提案を行うために、ヒアリングを最も重要視しております。お客様ひとりひとりのヒアリングシートを作成しており、お客様と同じ目線に立って提案をするよう、心掛けていました。 |

**■自己PR**

**「寄り添う」提案力**入社して間もない自分ができることは何だろうと考えたとき、私は常にお客様目線に立つことにしました。知識は先輩社員に劣り、車に触れてきた年数はお客様に劣る私ができることは、これくらいしかありませんでした。商談の流れをテンプレート化し、ヒアリングを行いながら、試乗・査定・見積の提案を行っています。私がこのお客様ならどんな車が欲しいだろうか？ということを常に考え、お客様自身も気付いていなかったニーズや現在への不平・不満の発掘を提案力に繋げていきました。

以上