**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●●へ入社しました。主に、不動産賃貸のカウンターセールスとして、ご来店頂いたお客様に対して賃貸物件のご提案を行っております。また、物件を保有するオーナー様向けに新規開拓の営業も並行して行い、提案物件ラインナップの拡充にも努めております。

**［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：賃貸物件仲介

◇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 |
| 2016年4月  ～  現在 | **【営業スタイル】：**反響営業（来店者向け）、新規開拓営業（賃貸物件を保有するオーナー様向け）  **【顧客】：**一般個人（50％）、法人（50％）  **【商材】：**賃貸不動産  **◆主な営業実績（売上＝仲介手数料と成功報酬の合算）**  ・達成率 約 114 % （実績：1100万円／目標：960万円）　2019年度2月決算  ・契約率店内2位（5名）  ※契約率は現在も60％以上を継続しています。  **◆工夫した点**  ・町を良く知る為に、担当エリアに住み現地に住まないと分からないような情報収集に努めました。  ・毎朝、１時間早く出社し物件を視察しています。物件の周辺環境を知ることができ案内の際にその情報が役立っています。場合によっては、オーナーについても情報を獲得することができ、それらを説明することでお客様の信頼を集めるようにしています。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

**[自己ＰＲ]**

**◆お客さま満足度を優先した提案力**

現職においては賃貸物件の提案をしていますが、こちらの都合ではなく、どのようにしたらお客様に満足して頂けるかに集中して提案を組み立てています。その為に、どのような物件が理想的なのかをヒアリングし現実の物件に落とし込んでいます。優先順位をしっかりつけることで、ベストな物件出なかったとしても極力満足度が高くなるように工夫しています。また、情報の提供については良いことも悪いことも伝えており、信頼を集めるようにしています。このような取り組みにより、半年で2～3人のリピートが発生するようになり、継続的な契約獲得に繋がっています。

以上