**職　務　経　歴　書**

 ●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社をして3年半の間、ハウスメーカーの営業職として、個人客向けコンサルティング営業に従事して参りました。新規開拓から始まり、既存顧客への実績拡大のための深耕営業もしております。新規開拓では、主に展示場での接客や飛び込み、投げ込みの営業活動に従事しております。

**■職務経歴**

□2017年04月～現在まで 株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◆事業内容：戸建住宅事業・賃貸住宅事業・建築土木事業

◆売上高：○○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 | 業務内容 |
| 2017年04月～現在まで | 営業本部○○支店 |
| 新規顧客開拓から既存顧客の深耕営業を担当【営業スタイル】新規顧客80%、既存顧客20% ※新規開拓手法：飛び込み、展示場【担当地域】主に○○市内を担当【取引顧客】主に個人客【取扱商品】新築注文住宅【実績】2019年下期／目標契約数：2棟　実績：2棟　売上金額：149,766,000円※北関東若手部門2位2020年下期／目標契約数：2棟　実績：3棟　売上金額：140,170,000円　※全国女性営業10位【ポイント】業務量が非常に多いため、自分なりの顧客管理を行うことで効率的に営業活動ができるよう工夫しておりました。特に、富裕層のお客様をメインターゲットとした情報収集と訪問に注力した結果、売上が対前年比160％という高い実績を出すことができました。支店や本部の数字に貢献できたことで、昨年度は北関東若手部門、今年度は全国女性営業部門で表彰を頂くことができました。 |
| 店長以下グループ6名  |

**■活かせる経験・知識・技術**

・ソリューション提案力お客様との折衝から、問題点や潜在ニーズを抽出し、解決策に繋がる本質を捉え、戦略を具体化することで、お客様が納得するソリューションを提案しておりました。・顧客折衝力お客様に提案する際は、提案内容にまつわる知識や情報を幅広く収集し、根拠のある提案と誠実な対応を心掛けて参りました。特に、この提案内容はお客様にとって本当に最適か、自分だったら購入したいか、という2点を常に意識しております。また、想いが伝わるように手作り感のある資料作りに拘っておりました。

**■自己ＰＲ**

【問題解決能力】お客様が抱える様々な問題解決にあたり「何が問題で、どの様な対処が必要なのか？」を的確に把握し、適切な解決方法を考え、自身を筆頭に関係者を巻き込むことで迅速な問題解決に導いて参りました。

事例1建築不可のお客様所有地を建築可能にしました。農地法や相続の関係で当初建築が難しかったのですが、問題に気付いてから直ぐに家屋調査士や司法書士に相談。関係者で役所に掛け合い交渉をした結果、条件付きで建築の許可を貰うことができました。一時は建築を諦めかけたお客様にも、非常に感謝して頂くことができました。

事例2大反対をしていたお客様のご両親を説得しご建築頂きました。ご両親が反対されている理由をお客様と洗い出した上でご両親向け資料を作成、プレゼンしました。ご両親の時代と現代の住宅市場の違いから、お子様に当社を勧める理由までの流れを筋道立てて説明できたことでご納得頂くことができました。また、お客様と協力しながら問題解決に至ったことも大きな糧になりました。以上のことから、問題解決能力は自身の強味だと考えております。

今まで経験してきた業界とは異なりますが、さらに多くの経験を積み、自身の目標をさらに高く持てるよう努力する所存です。何卒よろしくお願い致します。

以上