**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、株式会社▲▲へ入社し、不動産仲介営業として携わっていました。基礎的なPC処理能力や、柔軟に対応する能力を磨くとともに、個人営業力を身につけて参りました。その後、株式会社●●にて新規・既存の法人営業として勤め、法人・個人顧客に対しての提案力を身につけたことでフットワークの軽さを高め、業務知識の幅を広めることができました。

|  |
| --- |
| □2012年2月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月◆事業内容　家賃債務保証事業◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開： 非上場 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2012年2月～現在 | ■営業部へ異動【担当エリア】埼玉県の西エリア（川口市 さいたま市 春日部市 越谷市 三郷市 八潮市など）【内容詳細】・新規法人営業・既存代理店営業・フォロー同社商品の営業促進を行う【平均個人予算】月間平均350件【売り上げ実績】2016年 4,410件　予算対比 105％2017年 4,704件　予算対比 112％2年連続年間予算達成【工夫したポイント】・前職の仲介業の経験を生かし商品を押し売りするのではなくまず代理店や各営業の悩みを聞き出し解決策をアドバイスする等良好的な関係性を築くよう意識した・各顧客の規模によって同じ商品でも切り口を変えて商品提案を行ったこと |
| ■新規事業の部署へ配属（貸主・借主向けサービス展開事業）【内容詳細】・自社ポータルサイトの反響の個人・法人のお客様への提案営業・賃貸物件仕入れ・反響のあったお客様に対し、ヒアリングし、的確な物件を選定・提案・提携している役所住宅課からの物件紹介依頼に対しての客付仲介・貸主に対し賃料交渉や付帯設備等の提案・貸主、借主向けの新たなサービスの設計構築【担当エリア／接客（成約）平均】23区／平均月10件成約新規事業のため個人予算なし【実績】・今までの功績の評価から2015年4月係長昇格【工夫したポイント】・店舗がなかったため電話・メール内容を見直し、顧客が会いたいと思っていただけるよう意識する・他の仲介のような接客ではなく顧客１人１人を大切に接客するよう意識する |
|  |
| □2008年4月～2012年1月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月◆事業内容：賃貸管理・仲介業◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開： 非上場　 |
| 期間 | 業務内容 |
| 2008年4月～2012年1月 | 営業部　 |
| 【内容詳細】・個人・法人のお客様への提案営業・賃貸物件仕入れ・反響のあったお客様に対し、ヒアリングし、的確な物件を選定・提案・貸主に対し賃料交渉や付帯設備等の提案【担当エリア】千葉県全域【接客（成約）平均】平均して月15～20件【売り上げ実績】・2011年　千葉県全店舗内で第3位　・2010年,2011年度　全国の店舗社員内での千葉県優良社員として選抜【工夫したポイント】・物件を押し売りするのではなく顧客に合った物件を提案するよう心掛けたこと・店長や先輩社員の良いところを真似て、業務に打ち込んだことで知識も豊富になり効果的な業務の取り組み方を身に着けるよう意識した。 |
|  |

■**自己ＰＲ**

**1 )個人法人に合わせた提案力**

新規・既存法人営業では各顧客の規模によって同じ商品でも切り口を変えて商品提案を行ってきました。また商品を先に売り込むのではなく顧客のニーズを聞き出し解決策を先方にアドバイスし良好な関係性を構築する等、相手の立場にたって顧客満足を優先に営業活動を行ってきました。また個人営業（貸主・借主）も前職や新規事業の部署で計9年経験し、顧客の属性や年齢によって会話の内容や話し方のスピード等を変えて相手が話しやすい環境を作ること、提案力に長けていると考えます。

**2 )計画性**

月間・上半期・下半期ごとの個人予算達成のために個人進捗表を毎月作成し、月間・年間予算の目標達成に対し、数字の的確な報告と何を行えば一番効果的なのかをチームや上司へ提案し合理的な考え方・営業力を高く評価されました。また、売掛金の未回収の有無のチェック・請求書の作成・書類作成（賃貸借契約書の作成）等、効率さと正確さを意識して業務を遂行することができました。

**3 )継続した自己研鑽**

業務に必要な知識を習得する為に、仕事が終わった後も毎日自主的に勉強に励んでおりました。少しでも早く会社の戦力になれるようにと宅地建物取引士を取得いたしました。職務分担や異動があったとしても、この様な学ぶ習慣を活かして貢献していく自信がございます。

　 以　上