**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●●入社しました。当初1年は、店舗研修として賃貸仲介の営業へ従事しました。来店して下さるお客様に対して賃貸住宅の案内をし、契約申込の手前まで手続きを行っていました。その後、本部へ配属となり、営業企画、採用業務、広報活動など幅広く業務を経験しています。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：貸物件仲介・賃貸管理

◇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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  現在 | **◆店舗研修【賃貸仲介営業】（2018年4月～2019年4月）**  ・来店されるお客様への物件資料案内  ・お客様と物件を回り、現地の案内  ・契約までの準備をして営業担当へ引き継ぎ  **◆営業企画（2019年4月～現在）**  ・大学、専門学校、短大へ向けて業務提携の提案  ・6名のチームで年間10件の提携を実現  **◆採用業務（2019年4月～現在）**  ・新卒向けにスポーツ従事者の採用活動を実施  ・スポーツ枠の年間採用実績5名  ・スポーツ連盟と共同で説明会を開催  **◆広報（2019年4月～現在）**  ・学生向けの賃貸情報サイトの構築に貢献（コンテンツ案出し）  ・学校情報やその周辺環境の情報収集をし掲載 |

**［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]**

**◆相手に寄り添う姿勢**

私は、相対するお客様に寄り添い信頼関係を構築することが出来ます。現職では、大学の担当者の方に向けて、賃貸仲介サービスの提携を提案しています。その際に、当社のサービスを提案することよりも先に、先方が抱えている悩みや困っていることを聞く役に回ります。そうすると、相談されたり、お願い事を頼まれるようになりました。この信頼関係をもってこちらの提案を行うとスムーズに受け入れられてもらえます。今後も、この強みを持って社内外関係なく、信頼され、貢献できる存在になりたいと考えています。

以上