**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●●に新卒入社。中古車会社の反響営業として、主に来店していただいたお客様の接客から中古車の買取、販売業務に従事しておりました。顧客から信頼を得られるよう、常に商品知識、業務知識を学び続けることを心掛けております。

**［職務経歴］**

■2019年4月 ～ 現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：中古車の買取、販売事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  現在 | 【配属先】○○支店  【営業スタイル】  ・店舗来店者への接客業務を中心とした反響営業及び他県への出張買取、販売  【担当エリア】  ・東海エリア在住の個人及び法人企業  【取引顧客】  ・来店に来店された個人及び法人企業に中古車(新古車、新車)の販売、買取の反響営業、  　自動車保険の提案、車検の提案、東海エリアでの出張買取、反響、電話対応  **◆営業実績**  ・2019年8月新卒買取ランキング1位獲得  ・2019年8月、10月、11月エリアブロック買取台数1位を獲得  ・2019年CSマイスター獲得（顧客満足度ランク）  ・2020年6月、7月エリアブロック販売台数、確定粗利で1位を獲得 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［自己ＰＲ］**

私の強みは大きく3つございます。

1つ目は、関係構築力です。お客様には、常に明るく誠実な対応を心掛けておりました。お客様から本音や不安を聞き出すこと、初対面の方とでもすぐ打ち解け、信用していただけるための関係構築に尽力しておりました。結果、CSマイスターという顧客満足度が非常に高い社員に送られる賞をいただくことが出来ました。

2つ目は、ソリューション提案力です。顧客のニーズをヒヤリングし、掘り下げ、ネックやアレルギーを抽出し、解決策に繋がる提案を行い、戦略を具体化することで顧客が納得するソリューション提案を行ってまいりました。ニーズを把握することにより、顧客の想像以上の提案が少しずつできるまで成長することが出来ました。

3つ目は粘り強い行動力です。商談の際は、一度断られても諦めず、複数回アプローチすることを行い、ネックや本質となるものを見つけました。背景を理解し、提案することによって信頼を得ることができ、個人目標を毎月達成することが出来ました。

これまでの経験を活かし、より深く顧客に対し提案を行い、自身を成長させていきながら貴社で貢献したいと考えております。

以上