**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校卒業後、株式会社〇〇に入社をし、ウェディングプランナーとして主に結婚式の誘致から打ち合わせ、結婚式当日まで一貫ですべての業務を担当。ハネムーン販売や会社の経理事務等、プランナー業務以外にも携わり、会社の売上管理も任される。その後、株式会社□□（旧：株式会社△△）に入社をし、店舗にお越しいただいた方へ取引先のハウスメーカーを紹介し、ご希望の家を建てるためのアドバイザーとして従事。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2020年3月　株式会社〇〇（正社員）

◇事業内容：ブライダル事業、フューネラル事業、結婚相談事業、互助会事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2020年3月 | 〇〇　配属  ウェディングプランナーとして、結婚式の誘致から打ち合わせ、結婚式当日まで一貫して担当。  【業務内容】  ・新規顧客対応、結婚式のプロデュース  ・結婚式当日までの打ち合わせ  ・結婚式当日の対応  ・経理事務  ・売上管理  **◆営業実績**  ・成約率60％　※会社平均42％  ・年間結婚式数：40件  **◆工夫した点**  お客様の結婚式のプランニング業務を通じ、お客様のニーズを聞き出すことを最大限に伸ばしてきました。枠にはめ込んでいくような披露宴の内容ではなく、お客様が何を求めているのか、どのような意向があるのかを引き出しながら１組１組お客様のニーズや要望に沿って業務を行いました。 |

■2020年7月～現在　株式会社□□（旧：株式会社△△）（正社員）

◇事業内容：求人求職情報サービス「■■」の運営、就職支援・採用支援サービスの提供

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：〇〇

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年7月  ～  現在 | □□　配属  アドバイザーとして、ご来店を頂いた住宅購入希望者に対して取引先であるハウスメーカーの紹介。  《業務内容》  ・顧客とクライアントのマッチング業務  ・顧客対応、打ち合わせ  ・クライアントであるハウスメーカーとの打ち合わせ  ・訪問日時の調整  ・競合他社分析、必要な情報収集  **◆営業実績**  ・2021年6月度：通算成約数全国10位  ・2020年10月〜12月：チーム特別賞受賞 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

・日本商工会議所簿記検定2級

・文部科学省認定実用英語検定準2級

・3級ファイナンシャルプランニング技能士

・実務技能検定協会主催秘書検定2級

・準中型自動車第一種運転免許（AT限定）

・日本語ワープロ検定試験準1級

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

お客様満足度の高い接客スキル、コミュニケーション力を強みとしており、お客様の要望を的確に引き出すために、住宅購入のきっかけや動機について、様々な角度からヒアリングする事を心がけています。

それぞれ売りポイントが異なるメーカーを提案する際、お客様の表情や声のトーン、言葉に耳を傾けることで、最適な提案が導き出せると考えております。お客様との関係性を構築した結果、ハウスメーカー紹介後、お客様から相談に乗って欲しいとのインフォローも多く、実績として、昨年1年間での合計成約数も全国10位の結果を残すことができました。

今まで、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社におきましても成果を残せるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上