**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、株式会社〇〇へ入社しました。主に、不動産賃貸のカウンターセールスとして、ご来店頂いたお客様に対して賃貸物件のご提案を行っております。

**［職務経歴］**

■2020年3月～2021年6月　株式会社〇〇（正社員）※在籍期間：1年3か月

◇事業内容：・不動産の売買・賃貸借・管理及び仲介

・都市開発に関する企画、調査、設計

・土地建物の有効活用に関する企画、調査、設計

・生命保険代理店業　ほか

◇資本金：〇〇万円　　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年3月  ～  2021年6月 | **【営業スタイル】：**新規営業（反響）90%／既存営業10%  **【顧客】：**一般個人  **【商材】：**居住用賃貸物件  **◆主な営業実績**  2020年度　予算達成率90％（実績：1573万円／契約件数139件／社員37人中1位）  2021年度　予算達成率100％（実績：111万円／契約件数10件／社員37人中4位）  **◆工夫した点**  内見も含めると長時間の接客になる分、お客様のニーズを拾える時間も長くなります。そのため  接客では、会話の中でできるだけ多くの情報を収集できるよう話しやすい空気感を演出するために  まずはお客様に楽しんでもらうこと、また自分自身もその場を楽しむことを重視し成果に繋げました。 |

**［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]**

**◆根気強く行動し続ける力**

お客さまのパートナーとして、お部屋探しや各種手続きのお手伝いなどを行なってきました。前職は新卒で入社し、悩むことも多かったですがその中実践したのは、1日の行動を記録することと楽しい接客を徹底することです。

営業行動を記録することによりその日の接客の反省や改善点などを就寝前、通勤電車にて振り返りを行い、成功事例の継続、失敗事例の改善を行い、常に行動変化を起こしてまいりました。

また内見中にはお客様と長い時間行動を共にするため、成約を取ることに重きを置き過ぎずまずは楽しんでいただくこと、自分自身もその環境を楽しむことを重視して実践していきました。初めはうまくいかないこともありましたが、根気よく続け、結果として昨年度のメンバー37名の中で年間売上1位を達成しました。自分の根気強さが成果に繋がると、確信することができました。

上記の経験を活かし、貴社でも長期的に成果を上げられるよう行動する所存です。何卒宜しくお願い申し上げます。

以上