**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。自動車ディーラーの個人営業として従事。新規接客営業や、既存顧客のフォローにも従事。3年間従事後、オーストラリアに1年間の語学留学をし、帰国。現在に至る。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2019年4月　●●株式会社（現：▲▲株式会社）（正社員）※在籍期間：3年1ヶ月

◇事業内容：自動車の販売事業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2019年4月 | ○○店に配属●●車の個人向け販売営業として従事。【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：反響営業【取引顧客】自動車の購入予定の個人顧客【取引商品】自動車、自動車保険等**◆営業実績**・2018年度：受注数45台／年間（予算達成率100%）**◆工夫した点**・お客様の要望を最大限叶えられるよう、「Noと言わない接客」を心掛けた・購入後のお客様へのアフターフォローの接点を定期的に持ち、紹介を獲得した |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

**【１】お客様の要望に最大限お応えしてきました。**

既存顧客からのご連絡や、ご紹介を頂いた場合、お客様のニーズや要望を極力叶えられるように注力してきました。たとえ、無理難題だとしても、代替案を提案し、「No」とは言わないことを意識して行動してまいりました。結果、既存顧客からの紹介が増加しました。

**【２】 お客様へのアフターフォローを定期的に行いました。**

購入後のお客様には、定期的にご連絡し、使用状況や満足度をヒアリングしてきました。購入いただいた後も関係性が続き、リピートやご紹介に繋げることが出来ました。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上