**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、●●株式会社に契約社員として入社し、店長補佐としてランニングシューズなどの接客販売に約6年半従事しておりました。その後、株式会社▲▲にて、物件オーナー様に向けた  
レンタルオフィス活用の提案営業に従事しておりました。またご契約を頂いた後の工事の手配、建物管理全般を担当しております。

**［職務経歴］**

■2012年4月～2018年10月　●●株式会社（契約社員）※在籍期間：6年6か月

◇事業内容：各種スポーツ用品等の製造および販売

◇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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  2018年10月 | ●●店に配属  店長補佐として販売業に従事しておりました。  【業務内容】  ・販売接客  ・売上目標の策定  ・在庫管理  ・売り場づくり  ・クレーム対応  ・スタッフ教育  【商材】シューズ、アパレル  【メンバー】　正社員1名、契約社員3名、アルバイト4名、派遣1名  【実績】自店での接客を評価いただき、関東で新店舗がオープンした際には  立ち上げメンバーとして販売・運営支援にも関わりました。  【ポイント】  メンバーの接客スキルの底上げを意識して行動しておりました。  個人で顧客をつけるのではなく、店舗に顧客を付けた方が店舗の売上数字にもつながりやすいと考えたため、常にチームで動いているということを意識し、周囲を巻き込んで仕事をしておりました。 |

■2019年4月～2021年2月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：1年10か月

◇事業内容：土地活用事業、建物活用事業、賃貸管理事業、物流サービス事業

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  2021年2月 | 空間開発事業部  既存物件の保守管理、集客方法提案、顧客対応を行っておりました。  また物件オーナー様に対し、会議室、レンタルオフィスの空間活用の提案営業を行っております。  内装工事から集客など、会議室オープンまでをトータルサポートしておりました。  【業務内容】  ・物件管理（約500室）  ・新規物件立ち上げ営業  ・業者の選定（主に内装業、清掃業等）  ・集客（ポータルサイトの掲載、販促、チラシ作成）  ・顧客対応（メール、電話）  【商材】レンタルオフィス・貸会議室、貸看板、  【対象顧客】空間活用に課題を抱えている物件オーナー様（法人様）  【営業スタイル】新規開拓60％、既存顧客40％ （オーナー様の開拓は反響／内装業者の開拓はテレアポメイン）  【エリア】東京、神奈川、千葉  【実績】実績：貸会議室5件、レンタルオフィス1件（商談からの契約率100%）  【ポイント】  単価が高い分、金銭部分などで不信感を感じられることの無いように、オーナー様との関係構築は大切であると考えて行動しておりました。  そのために集客など、成果でもってオーナー様に貢献すること、修繕工事のアップセルの提案の際には、背景をしっかりと説明することで良好な関係構築に繋げておりました。 |

**[活かせる経験・知識・技術]**

1. **進捗管理**

利用者様からの建物に関する問い合わせに即対応出来るよう、新たな業者様の選定、進捗管理を心掛けております。

新規物件の立ち上げ、各物件の修繕と案件を同時進行しなければならないため、まずは案件毎にいつまでに完了させるかを決定し、逆算して工程を組んでいくよう業務を遂行しております。

業者様にも効率的に動いていただくことは必要不可欠であったため、細かく進捗確認を行うことを徹底しておりました。

1. **顧客満足度向上のための行動改善意識**

既存業者様のみでは各問い合わせに対応が追い付いていないと感じていたのもあり、まずは利用者様の要望に即対応できるよう、業者様の選定から始めコスト削減のため各修繕に掛かる最低単価を調べ、値引き交渉を行いました。

知らないこと、分からないことは業者様に都度確認し調べるなど、積極的にコミュニケーションをとることにより信頼関係を築いて参りました。そのため利用者様からの問い合わせに即対応出来るための仕組みを構築し、顧客満足度向上に繋げることが出来ていたと自身でも実感しております。

1. **職務に関わらずお客様のために行動する行動力**

利用者様の声を業務に反映することは営業業務をするうえで非常に大切なことと考えております。

そのためコールセンター、メールでの問い合わせの対応と業務のすみ分けをすることなく取り込むことにより、

常に顧客目線で各物件の運営をできるよう心かけております。

一例としては、日々受電をする中で利用者様から現地の様子を事細かく聞かれることが多く、自社のHPに現地写真や、  
レイアウト図が少ないことに気付きました。現地に行かなくともスペースの状況が伝わるよう写真を増やし、360°撮影できるカメラで自ら撮影しHPに反映致しました。

一部物件では写真を増やしたことにより収益が伸びた物件もあり、利用者様目線で管理することの大切さを改めて実感致しました。

**[自己ＰＲ]**

1社目では販売員としてBtoCに対しての接客応対を学んで参りました。

前職ではBtoCはもちろんCtoCとしての活動も学ぶことができたのが何よりの強みただと存じております。

転職した当初は経験したことのない業務から対応が遅れてしまうことが多々ございました。

失敗を次に生かすため積極的に業務改善を行い自身の得意な点、不得意な点をしっかり把握することによりより良い環境づくりに努めて参りました。

社内でも朝の何気ない会話からその日の体調や、感情を汲み取るよう心掛け、職場の環境作りにも取り組みました。些細なことではありますが、こうした心掛けを積み重ねることの大切さを学び以前は業務を依頼するのもお願いし辛い環境でしたが信頼関係の構築ができたことでより効率よく業務を遂行することができるようになりました。

新しい環境下でも自身の周りに対しての目配り、気配りで関係性を築くことができました。こうした経験からコミュニケーション能力、協調性、与えられたことへの責任感は自身の強みになったと実感しております。

貴社で皆様と一緒に働くことができたら様々な方の気持ちに寄り添ったかたちで業務が遂行できると存じます。

持ち前の明るさで、共に働き、関わっていく方々とも、今まで培ってきたコミュニケーション能力を活かしていきたいと思います。

これらのことから、私は対人能力の高さと仕事に対しての責任感を保ちながら、能動的に学び続けることで、貴社の売り上げと発展に貢献できると存じます。

以上、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

以上