**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、学校法人●●学園が展開する「●●」に入職しました。広尾、日本橋高島屋内の2店舗にて、富裕層向けに理容サービスを提供していました。その後、▲▲株式会社へ転職。地主様のお宅に訪問し各種税金対策、老朽化に伴う建替提案を行っております。営業手法は、主に新規開拓にあたり個人宅へ訪問することが多いです。

**［職務経歴］**

**■2020年2月　～　現在** ▲▲**株式会社**

◇事業内容：一般リース建築事業、土地所有者と企業を結ぶ企業向けリース建築事業、高品質自由設計住宅事業

◇資本金：○○億円　　◇社員数：○○名（パート社員含む）／東建グループ社員数○○名　　◇設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年2月  　～  現在 | 【担当業務】：戸建て住宅の建て替え提案  【営業スタイル】：新規開拓営業（100%）  【取引顧客】：富裕層（個人）  【取り扱い商材】：リース建築に伴うアパート・マンション  【主な実績】：契約金額 3,720万円　※入社から現在に至るまでの実績  【アピールポイント】  ・税金対策がメインの提案になる為、提案するお客様だけでなくその周囲の方々の意向確認も徹底して行いました。ご本人様の意向とは異なるケースも多々あり、包括的に意見を摺り合わせていく必要がありましたが大変喜ばれました。 |

**■2016年4月　～　2020年2月　学校法人**●●**学園（**●●**）**

◇事業内容：厚生労働大臣指定の美容・理容専門学校の経営　理容室/美容室の経営

◇社員数：○○名　　◇設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  　～  2020年2月 | **【主な業務内容】**  ・お客様への理容施術の実施  ・商品の販売  ・整理整頓、清掃作業  ・発注作業  **◆工夫したポイント**  ・その方のライフスタイルに応じた提案を行うようにしていました。プライベートおよびオフィシャルのシーンについてヒアリングしながら、要望をただ聴くだけでなく、必要に応じて提案を実施しました。お客様にとっては、もともと想定していなかった提案でしたが気に入って頂くことが多かったです。 |

**[自己ＰＲ]**

**≪ヒアリングする力≫**

お客様の本音をヒアリングすることを日々意識しています。お客様とコミュニケーションを取るときは、傾聴する姿勢を取り、話しやすい雰囲気づくりに努めています。例えば、理容室では薄毛を気にしていた方の話に寄り添い必要なアイテムを提案したり、節税提案の際にはお金のことを安心して話してもらいやすいように、不安に感じているであろうことと類似している具体例を集めて伝えたりしていました。これらの取り組みにより、本音を話してもらえるようになり、効果の高い解決策の提案に繋げることが出来ました。

以上