**職　務　経　歴　書**

 ●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

　株式会社●●にて約３年間、営業を経験。入社後、住宅事業部に配属され、不動産業者との打合せ・契約・

引渡し等義務を担当。営業としては新規顧客開拓も経験しております。

**■職務経歴**

 □2016年10月〜現在 **株式会**●●◆事業内容：建設業

 ◆資本金：○○円 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年10 月〜現在 | 法人営業として従事 |
| 不動産業者を対象とした建売住宅の提案を行う。法人をメインに、飛込みによる新規顧客開拓も経験。【営業スタイル】新規営業90％既存営業10％　（新規開拓手法：飛び込み営業）【取引顧客】メインは大阪市内・兵庫県内の不動産業者【商材】新築戸建て住宅【顧客】10社程度（法人を管理）【営業実績】2017年度：17件（予算10件）　　　　　　　　　　年間総売上約1億7千万円2018年度：5件（予算20件）　　　　　　　　　　 年間総売上約5千万円2019年度（2020年1月現在）：15件（予算20件）　年間総売上約1億5千万円 |
| 【工夫した点】・顧客との関係性構築・顧客へのクイックレスポンス |

 □2016年4月〜2016年8月  **有限会社**▲▲

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年4月〜2016年8月 | 販売スタッフとして従事 |
| 精肉店で調理業務、販売業務を経験。【業務内容】・調理業務・販売業務入社から退職までの期間が短かった為、経験した業務は少ないですが、食品の加工、調理業務を経験し、販売業務では、来店されたお客様の対応、商品のパック詰め、レジ打ちなどの業務を経験致しました。 |
| 【工夫した点】・顧客ニーズをヒアリングした上で、提案する |

**■資格・語学**

普通自動車免許第一種

**■活かせる経験・知識・技術**

・提案型営業の経験

顧客のニーズに合う提案を模索し、仮説を立てることで、真にお客様のニーズに応える提案型の営業活動を行っております。

**■自己PR**

私はこれまで、営業として新規顧客開拓から受注に繋げるまでの過程で、顧客との関係性構築という部分と、常に顧客のニーズをしっかりと把握する事を意識して営業業務を行ってまいりました。顧客との良好な関係性が、より良き仕事を生み、顧客のニーズを把握した上での提案が、良き結果を生むと思っております。

この考え方が現在の私自身が仕事をしていくうえでの基礎になっており、今後も顧客との関係性の構築と、ニーズに沿った提案という物を第一に考え、物事に取り組み、目標に対して最後まであきらめず達成しようとする意欲と行動力を持ち、御社においても力を発揮していきたいと考えております。

以上