**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

　大学を卒業後、株式会社●●に入社。各種不動産を取り扱う会社にて、自社ブランドである新築マンションの営業を担当しました。

主に会社員や公務員の方に対し、電話にて投資用ワンルームマンションの提案を行い、アポイント取得からクロージング、購入後のアフター

フォローに至るまで、一貫して携わりました。

**［職務経歴］**

■2019年4月～2020年8月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：自社分譲マンション・一戸建の販売、マンション等の設計・施工・企画・立案、不動産・土地の有効活用・企画・立案

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～ 2020年8月 | 営業職として従事入社後は個人のお客様に対し、投資用不動産の提案営業を行いました。【営業スタイル】　新規営業　100％　※テレアポによる開拓【担当製品】 自社ブランドの新築マンション【担当顧客】 会社員や公務員の方【担当業務】・新規顧客獲得に向けた電話営業（1日300件前後架電）・アポイント取得後の対面面談・投資または資産運用についてのヒアリング・適切な不動産の提案・ワンルームマンション購入後のフォロー**◆実績** ・退職までの1年5ヵ月にて6件のワンルームマンション販売に成功**◆ポイント**仕事を通じ、他のどの営業よりも難しくて大変な経験をすることが出来ました。と申しますのも、投資用不動産は一般的に関心が高いものではなく、どちらかというと敬遠される商材です。そのような商材を、興味も関心も持っていない方々に対して電話で案内するのは非常に難しく、かつ2,000～3,000万円という高額なものでもあるため、 1つのアポイントを獲得するだけでも一苦労でした。　そのような状況下において私が大切にしていたことは、常に熱量を高く持ち続けると同時に、頭は冷静でいる、　ということです。自分の言いたいことや相手に聞いてほしいことだけを一方的に話していては、相手から鬱陶しいと思われて、すぐに電話を切られてしまいます。そのため、ヒアリングに重きを置き、何度かお話をさせていただく中で関係性を構築し、徐々に資産運用の良さを理解していただいた上で実際にお会いし、お話しすることにより、最終的に6件のご契約をいただくことが出来ました。 |
| 2020年8月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

**［PCスキル］**

・Word：文書作成、書式設定、表の作成、スタイルの変更、図や画像の挿入

・Excel：表の作成、書式設定、数式と関数

**［自己ＰＲ］**

**【１】ヒアリング力**

商品をご提案するにあたり、ただ商品の説明をするよりも、「お客様が何に困られているのか」、「何を必要としているのか」をいち早く理解することが重要であると考えております。さらに、その人がどのような人生を過ごしてきたのかというところまでヒアリングし、信頼関係を構築することが出来れば、より具体的にニーズに合った商品が提案出来ると考え、ヒアリングを第一に営業活動に取り組みました。その結果、6件の契約を獲得することが出来たと自負しております。

**【２】目標達成意欲**

前職では常に売上目標を達成することを意識してきました。目標の契約数に向けたプロセスを、日々の架電数、見込客数、アポイント数に落とし込み、逆算して行動を起こした結果、コンスタントに契約を取ることが出来ました。

前職では営業として、ニーズがないところからニーズを生み出し、会社の売上に貢献して参りました。これらの経験を活かし、今後も営業として成長していきたいと考えております。業界としては未経験となりますが、早期の段階で戦力となれますよう、努力は惜しみません。どうぞご検討の程、宜しくお願い致します。

以上