**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1年9カ月、法人のお客様に対する居住用賃貸不動産の仲介営業に従事。お部屋探しから契約、社宅利用中の相談からご退室までを管理。課内で担当法人利用部屋数約6千室。また、既存法人のお客様を中心に寮・社宅に対する利用促進および、他社利用からの切り替えの提案営業を担当。退社後 ▲▲株式会社へ契約社員として入社。営業統括部営業本部埼玉拠点勤務。新規加盟店営業・既存加盟店フォローを担当。研修後３カ月で契約社員をまとめるチームリーダーに就任。個人の数字だけでなくメンバーの数字の管理・計画立て。営業フォローなどを行う。

**【職務経歴】**

**■会社名：株式会社**●●

**■事業内容：建設・プラント・不動産 不動産仲介**

**■資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名**

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年04月  -  2019年12月 | 秋田法人サポート営業部 |
| [担当業務]  ・法人社宅利用を中心とした部屋の反響営業（物件の提案から契約、入居中対応、退室）  ・社宅に関する総合的なコンサルティング営業を行う。  [営業スタイル]  ・既存法人9割・新規法人１割。  ・電話での新規開拓営業（一日約 10 件）、電話での接客（月間約 200～300 件）  ・部屋利用促進、借り入れ状況作成、新入社員向け社宅案内。  [担当エリア]  法人企業  [接客平均]  平均電話での接客 200～300 件（常時課として約 6000 室のお客様を管理） |

**■会社名：**▲▲ **株式会社**

**■事業内容：モバイルペイメント等電子決済サービスの開発・提供**

**■資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名**

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年04月  -  現在 | 営業統括部関東第１ブロック埼玉拠点 |
| [担当業務]  ・新規加盟店の獲得・既存加盟店フォロー。  ・チームメンバーとの営業同行・営業計画作成。  [営業スタイル]  ・新規開拓営業(1日15～20訪問)  [担当エリア]  埼玉県 |

**【活かせる経験・知識・技術】**

・電話の応対スキル

・信頼関係を元にした提案型の営業スタイル

・自分だけではなく、チームとして達成を目指した組織関係

**【使用可能ソフト】**

・Word

社内向け文書の作成、顧客向けのお礼状の作成に使用（表の挿入、ワードアート・オートシェイプの挿入、段組、差込印刷）

・Excel

法人利用部屋一覧作成の際に使用（オートフィルタ、グラフの作成、ピボットテーブル、V-Lookup使用）

**【主な実績】**

セールスアワード全国2位

▲▲株式会社での営業活動を通じて全国で行われている営業成績上位に贈られるセールスアワード 2020 年 10 月～2020 年 12 月において決済回数全国２位を獲得。新規獲得後の店舗フォロー時に決済が多い店舗へのヒアリングを行い加盟店へ共有。少しずつ決済があがり全国２位を獲得することができ、私自身営業活動を行う中で自信に繋がりました。

**【自己ＰＲ】**

取引企業様との信頼関係構築

●●での営業スタイルは電話での営業となりました。対面での営業でないためコミュニケーションを取るのが難しく感じることもありました。ですが、電話での接客を通していく中先方担当者とコミュニケーションがとれるようになっていきました。これは先方からの要望を素早く察知し期待に応えることができ信頼を頂いている結果だと認識しております。

新規開拓での営業

新規営業を行い工夫したことは、飛び込みでの訪問になるので、オーナー様の悩みをうまくヒアリングすることです。オーナー様の悩みを解決するべく会社として何かできることはないか、何のサービスを提供しているのかを認識してもらう。いきなりすぐ導入したいというオーナー様は少ないので顔を覚えてもらい何度もコンタクトをとり信頼してもらうことにより契約獲得につながりました。

以上