**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、●●株式会社に新卒入社。分譲住宅、注文住宅を個人顧客に対して提案、販売。企業にお勤めの方、経営者の方、若いご夫婦からご年配の方など様々なお客様に対して、オンリーワンの提案を心がけ、11年に渡り○○エリアで営業活動をしてまいりました。

飛び込み営業やテレアポ営業、法人やオーナー様に対しての紹介獲得営業、住宅展示場での来場者対応と追客など、新規顧客の獲得に対する営業活動をしてまいりました。

また、契約後の詳細打合せ、工程管理やお客様とのスケジュール調整など、契約前からお引渡しまで、トータルでのサポートをしてまいりました。

**［職務経歴］**

■2009年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：10年11ヶ月

◇事業内容：分譲住宅・注文住宅の提案・販売、賃貸住宅の提案・販売、流通店舗の建築、物流倉庫などの建築事業、

マンションの建築・販売、環境エネルギー開発事業、海外での建築事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○兆○○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 |
| 2009年4月  ～  現在 | ○○支社にて住宅営業を担当 |
| ○○県の個人のお客様を対象に、分譲住宅、注文住宅、建設用地となる土地の提案等を行う。  担当エリア内の新規顧客開拓と、ご契約後のフォローを中心とし、集客イベントの企画・実施等も行う。  【営業スタイル】新規営業　100%  ※新規開拓手法：企業への紹介活動、不動産会社や協力業者への紹介活動、個人のお客様への飛び込み、  テレアポ、展示場等での新規接客  【担当地域】○○県東部  【取引顧客】エリア内の個人顧客  【取引商品】土地、分譲住宅、注文住宅、賃貸住宅、店舗建築等    **◆営業実績**  ・2015年度：契約棟数 3 棟　年間総売上 約 9,400 万円　※営業部内16名中6位  ・2016年度：契約棟数 8 棟　年間総売上 約26,100万円　※営業部内16名中4位  ・2017年度：契約棟数 3 棟　年間総売上 約16,800万円　※営業部内16名中5位  ・2018年度：契約棟数10棟　年間総売上 約42,700万円　※営業部内15名中1位  ・2019年度：契約棟数 5 棟　年間総売上 約36,700万円　※営業部内15名中2位  **◆工夫した点**  お客様との信頼関係を構築し、当社の提案をよりスムーズに受け入れていただく土台づくりに注力  しました。その為に意識していたことは、自己開示と徹底したヒアリングのスタイルです。徹底した  ヒアリングから、オンリーワンの提案をすることで、他社との差別化を図り案件の受注につなげており  ました。 |

**［資格］**

・普通自動二輪車免許（2005年6月取得）

・普通自動車第1種免許（2005年11月取得）

・宅地建物取引士（2018年11月登録）

・相続診断士（2019年12月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［自己ＰＲ］**

**【１】信頼関係を軸にしたオンリーワンの提案**

これまで営業として、老若男女、様々な生活スタイルのお客様と接してまいりました。お客様の実現したい夢や趣味嗜好は様々であり、また、潜在的なニーズも掘り起こしていかなくてはなりません。まずはお客様との信頼関係を構築し、より深くヒアリングすることが重要であると考えております。更にその上で、作成した提案がいかに特別感のある「オンリーワンの提案」なのかをお客様と共有し、お客様にいかに感動を与えられるかということにも注力しました。その結果、お客様に寄り添った特別感のある提案をするという営業手法を習得しました。

**【２】 クロージングを意識した提案**

お客様との商談で常に意識していたことは、その都度お客様の意思を確認するということです。いかがですか？どうお考えですか？などマイナスの返答を恐れず、その都度お客様の意思を確認することで、ネックを早期に発見し、その解決に動くという積極的な営業スタイルを習得いたしました。

**【３】 イメージを膨らませ、感情に訴える営業手法**

 注文住宅は形の無いものです。いかにお客様にそこに住んだ自分をイメージしていただくかも大きなポイントです。広さや性能を数値で語る以上に、そこに住んだご自身を鮮明にイメージしていただく事で、お客様の感情に訴え、その商品の魅力を最大限お伝えすることを意識していました。その結果お客様の感情に訴える営業手法を習得いたしました。

今まで住宅業界という一つの業界しか経験しておりませんが、様々なお客様と接する中でコミュニケーション力を磨いてまいりました。また、ヒアリングやクロージング、お客様の感情に訴えるという営業手法を貴社での職務でも十分に活かして、貢献していきたいと考えております。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上