**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。住宅メーカーの営業職として、主に展示場を拠点とした営業に従事しております。営業活動のみならず、初回接客～商談～お引渡しまで全てのプロセスにおけるプロジェクトリーダーとして、多くの方にとって一生に一度の家づくりの成功を担っております。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：4年7ヶ月

◇事業内容：注文住宅事業、賃貸住宅事業、医院建築事業、大規模木造事業、商業デザイン事業、リフォーム事業 他

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～現在 | 一般家庭を対象とした注文住宅の提案・販売活動を行う。【営業スタイル】展示場へ来場された顧客へのコンサルティング型営業　　　　　　　　取引先（不動産業者・銀行・税理士事務所等）からの紹介顧客への営業【取引顧客】担当顧客（個人）を常時約50件管理【接客件数】月平均15件**◆営業実績**・2015年度：5棟（粗利2,800万円）　達成率133％（年次別順位70名中3位）・2016年度：8棟（粗利5,600万円）　達成率160％（年次別順位55名中2位）・2017年度：7棟（粗利5,500万円）　達成率157％下期　半期個人達成賞第4四半期　支店内優秀営業担当（営業担当32名中2位）・2018年度：9棟（粗利8,200万円）　達成率164％（年次別順位70名中3位）上期　支店内優秀営業担当（営業担当31名中2位） |

**［保有資格］**

・普通自動車免許（2012年3月）

**［活かせる経験・知識・技術］**

**【１】折衝能力**

　現職では、商談～お引渡しまでの全てのプロセスにおけるプロジェクトリーダーとして、顧客の家づくりを成功させる役割を担っております。そのため、各段階において様々な人・業者との折衝が必要となります。社内・社外に限らず、自分の思い通りに事が運ばないことが多々ある中、その原因を相手との話し合いの中で見つけ、それに対し自分の考えや想いを丁寧に伝えることで、双方納得のいく形で物事を進めてまいりました。対人折衝において、会話や伝え方はもちろん大切ですが、最も重要なことは、いざというときに「この人なら」と信頼を寄せていただける普段の行いだと考えます。

**【２】信頼関係構築力・懐に入り込む力**

　絶えず対人折衝がつきまとう現職において、仕事の肝は人と人のつながりであり、信頼（信用）です。現職において、良い仕事をするためには、良い対人関係＝周囲の協力が不可欠です。信頼構築のために、高いレベルで当たり前のことを当たり前以上に行ってまいりました。また、信頼関係を築いたうえで、人の懐に入り込む力を4年間の営業経験の中で強く意識し、培ってまいりました。この2つの力は、個人・法人・有形・無形問わず、営業担当としての活躍に欠かせない能力であり、御社での営業活動においても必ず役立てる能力であると考えております。

**【３】商談シナリオ構築力**

商談は、「事前準備で8割決まる」と考えております。10の成約があれば10通りの商談があり、顧客の抱えるニーズや様々な“不”を

解決するための提案シナリオを練り、万全な準備の上で商談に臨んでおります。効果的な商談シナリオの構築のためには、想像や仮説に極力頼ってはならず、事前のヒアリング能力も不可欠です。シナリオ構築による顧客ニーズを捉えた商談により、高い成約率と成果をあげてまいりました。

以上