**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、●●株式会社へ入社。新築戸建て住宅の営業として個人のお客様へのご提案を行っております。住宅展示場にお越しいただいたお客様への接客と反響営業を行っております。ヒアリングを重ね、ご希望の間取りや資金計画をご提案します。ご契約後はお客様の窓口となり、設計士や工事監督と連携しながら、お引き渡しまでの間全ての工程に関わっております。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：ユニット住宅の販売・設計・施工監理・アフターサービス　等

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  現在 | 住宅事業部　●●営業部にて新築戸建て住宅営業を担当  【営業スタイル】新規顧客 80%、既存顧客 20% ※新規開拓手法：展示場  【担当地域】栃木県  【取引顧客】個人客  【取扱商品】新築注文住宅  【実績】  2017年度：目標契約棟数4棟／実績5棟　目標利益額2,880万円／実績3,450万円  2018年度：目標契約棟数4棟／実績4棟　目標利益額2,880万円／実績2,639万円  2019年度：目標契約棟数6棟／実績7棟　目標利益額3,720万円／実績4,050万円  **◆ポイント**  ご契約を頂いてからもアフターサービスを含めて長いお付き合いになります。高級住宅を販売しておりますので、信頼関係の構築には細心の注意を払います。お客様ごとに話し方やプレゼン資料を変えて、人として気に入っていただくことが一番の他社との差別化に繋がり、ご契約への近道だと考えております。  ご要望を叶えることは勿論のこと、お客様が気づいていない未来の生活を含めたご提案を行います。 |

**[自己ＰＲ]**

私が営業をする際に一番心がけていることは、お客様を知ることです。そのために、自社の商品説明よりもヒアリングの時間に多くを割いております。お客様が何に興味があり、どのような生活を求めているかをよく理解した上でご提案をすることで、同じ商品説明でもお客様への伝わり方が違ってくるからです。また、売り手と買い手の関係ではなく、一緒に物事を解決していくスタンスで商談を進めることで、お客様からのご信頼を得ております。ご契約を頂いたお客様からのアンケートでは、「●●さんだから決めました」とご記入いただくことが多いのが、私の強みです。

次のキャリアでも、常にお客様に寄り添い、多くのお客様からの信頼を得ることを常に考えてながら業務を行い、成長できることを望んでおります。

以上