**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、●●株式会社へ入社しました。ハウスメーカーの営業職として、主に栃木県内にある展示場へ来場される個人のお客様へ住宅購入の提案をしています。高単価の商材になる為、お客様の不安を解消しながら信頼関係を構築し、気持ち良く購入を決断してもらえるコミュニケーションを心掛けています。

**［職務経歴］**

■2018年4月　～　現在　　●●株式会社

◇事業内容：建築、設計、不動産業、保険代理業

◇資本金：○○億○○万円　　◇売上高：○○億円　　◇社員数：○○名　　◇設立：○○年○○月○○日

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | 【営業スタイル】：反響営業（90%）・紹介営業（10%）【取引顧客】：一般個人（ファミリー層）【取引商品】：注文住宅**◆主な営業実績**・契約棟数：7棟（予算達成率：116.6%）※2020年上半期実績　※5月決算につき下期進捗中・契約棟数：9棟（予算達成率： 75.0%）※2019年度年間実績**◆工夫した点**土地および建物をセットで購入検討される方が多く、土地の提案も初回接客時に行うことで全体のイメージを沸かせ、スピード感のある意思決定を頂けるように工夫していました。通常であれば初回時は家の提案を行う営業マンが多いですが、全体の費用感が分からないと購入の意思決定が出来ないと考え、土地建物をセットで初回接客時に行うセールスのスキームを考えました。会社で用意されたアンケートではなく、初回時に必要情報を集める為のアンケートも自作し、情報収集の徹底とスピード感のある提案を実施しています。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

 **[自己ＰＲ]**

**◆お客様に寄り添った提案力**

お客様の潜在的なニーズを汲み取り提案活動を行っています。例えば、お客様から「良い土地を見つけたからここに家を建てたい」という話を頂いた際も、本当にそのお客様にとって良いものか、その基準は何なのかを掘り下げて考えました。話を聞いていくと、お客様は車を所有しており、家を建てるとなると道幅が狭くなってしまうことを伝えました。また、それによるストレスをお客様と共有しました。すると、車を頻繁に運転する方だったのでその土地を諦めることになりました。その際に「他の営業は建てる話ばかりで言ってくれなかった。」という言葉を頂きました。最終的に、ニーズの整理を行い別の分譲地の建築をする運びとなり、お客様からも感謝されました。このように、お客様の真のニーズを探りながら提案活動を行っています。

以上