**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

賃貸事業部の営業職として、店舗を拠点とした個人・法人への営業活動に従事してきました。飛び込みの個人客から継続的な関係を持つ法人、法人の新規開拓まで様々な方法での営業経験を有しています。

**■職務経歴**

□2019年4月〜現在　株式会社●●

◆事業内容: アパートの賃貸事業と開発事業　等

◆資本金: ○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名（連結）　東証1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年04月  　～  2020年06月 | ●●支店に配属 |
| 新卒研修後、賃貸事業部の●●支店に配属になる。OJTという形で自社のシステムや基本的な営業方法を学ぶ。  【営業スタイル】初めは反響があった個人顧客を中心に対面で物件紹介をする。半年を超えた頃から業者（賃貸仲介の同業他社）に対して訪問営業などを行うようになる。自社への客付斡旋が目的。  【取引顧客】個人顧客中心。後にBtoBとして業者の担当者とのやり取りも増える。  【実績】  2019年度店舗予算　目標1,288万円　実績1,091万円　達成率84％  入社直後は来店された個人顧客を中心に契約。繁忙期に近づくにつれ他社の仲介業者とやり取りをするようになり、新規業者登録や疎遠になっていた業者とやり取りをすることで契約に繋げる。 |
| 2020年07月  　～  現在 | ●●支店に移動 |
| 人事異動により、●●から●●支店に異動となる。個人顧客・業者担当から法人担当に代わる。  【営業スタイル】既存法人を中心にお部屋の契約から入居後のフォローまで担当する。時期的に重要がありそうな医療従事者へのテレアポや新規大口法人に携わることも。  【取引顧客】法人が中心。担当法人が割り振られており、問い合わせから入居後トラブル、解約まで一連を担当。来店・ネット反響の個人顧客も対応。  【接客件数】  【実績】  2020年度店舗予算　　　　　目標2,650万円　実績：1,447万円　達成率54％　※全店舗平均達成率50％  2020年度利用継続店舗予算　目標1,290万円　実績：1,279万円　達成率99％　※全国上位実績  ※2020年12月個人契約数、売上金額店舗内トップ  法人限定プランの利用法人増加。付帯項目（●●や物販）にも力を入れ、取得目標を多数か月達成。  ●●担当エリア入居率：95％達成（全国：82％） |

**■活かせる経験・知識・技術**

**信頼構築力**

担当法人を持っていた経験から、信頼構築力には自信があります。

同じ部屋探しでも法人によってニーズが異なります。それぞれのニーズに合わせた提案と入居後のフォローを真摯に行うことで関係性を構築していました。

**案件折衝能力**

お部屋を提供するまでに必要な日数は決まっています。予め必要な情報を開示し、案件を進めていました。その上、ヒアリングをすることでよりスムーズに案件が進むよう勤めていた経験は今後も役に立つと自負しています。

**■資格**

・普通自動車免許AT限定（2015年11月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

　新卒入社をしてから約2年間、賃貸事業部の営業職として職務を全うしてきました。お客様の層は様々で個人から法人までたくさんの方々とやり取りをしてきました。中には癖のあるお客様もいらっしゃいましたが持ち前のコミュニケーション能力で一つ一つ問題を解決してきました。

私には2つ強みがあると自負しています。1つ目は与えられた仕事はきっちりやり切ること、またその仕事に対して前向きに取り組む姿勢です。現職の仕事は期間や関わる人数など大きくないものですが、案件の数が多い仕事でした。自身で管理することで進捗状況を確認、上司との案件共有は常に大事にしていました。また付帯項目の提案なども積極的に行うことでお店の成績に貢献してきました。

2つ目は営業職で培ったコミュニケーション能力です。お部屋探し時もそうですが、入居中トラブル時などもお客様は何に困っていて、当社は何が提供できるのかを重視してヒアリングを行っていました。これらができていると自ずと会話もスムーズに進み、たとえクレーム時であっても感謝されることが多くありました。

　これら2つは業界が変わったとしても活かしていけるものだと考えています。

以上