**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2011年4月～2017年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：6年5か月

◇事業内容：不動産サービス業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4年  ～  2011年11月 | 株式会社●●に入社し群馬県●●エリアに配属　新築戸建て　売買営業を担当  新築戸建て不動産を中心とした飛び込み営業やDM等の反響営業（買主対応を中心に担当）。  入社から半年間営業研修を受けDM作成を含む集客方法や物件調査、営業方法などを学ぶ。 |
| 2012年12月  ～  2017月8月 | 埼玉県●●エリアに配属　新築戸建て　売買営業担当  【業務内容】  ポスティングやDM等により反響のあったお客様に自社物件の紹介から資金計画の立案、商談交渉、  契約後からは住宅ローンの斡旋、引き渡しまでを行う。  **◆営業実績**  ・2012年～2015年度：年間売上目標：6棟 (一般社員平均)　売上実績：6棟～8棟  ・2015年～2017年度：年間売上目標：8棟 (主任平均)　　　売上実績：10棟 |

■2017年11月～2019年8月　株式会社▲▲(正社員)※在籍期間：1年10か月

　◇事業内容：不動産サービス業

　◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式会社：1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年11月  ～  2019年8月 | 2か月研修後に▲▲営業センターに配属  居住用不動産を中心とした売買仲介の営業（買主対応）。  【業務内容】  駅前で物件チラシを配る源泉営業やDM等により反響のあったお客様に対し、希望条件のヒアリング  物件探しの提案からローン等の資金計画、希望に合わせて売り主に対する  交渉まで不動産に関する総合的なコンサルティング営業を行う。  **◆営業実績**  ・2018年～2019年度：月間売り上げ目標：2棟(一般社員平均)　売上実績：2～3棟  ※4半期目標を掲げ直近成績では営業関東エリア180名中70位　目標達成率99％ |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（平成19年8月取得）

**［PCスキル］**

・Excel：表計算・関数・グラフ（資金計画などで使用）

・Word：文書作成（顧客向け案内資料作成などで使用）

・PowerPoint：提案資料作成（物件広告作成などで使用）

**[自己ＰＲ]**

**顧客目線に立った営業スタイル（関係構築力・ヒアリング力）**

2社共に不動産営業を経験しまして、主に個人のお客様に対して、物件の紹介や資金の提案を行ってきました。

不動産の売買は、個人の方であれば人生で最も大きな買い物となります。

そのため、希望のお住まいや資金面での不安点など1つ1つを細かくヒアリングさせていただき、通り一遍の対応でなく、お客様の立場に立った提案営業を心掛けてきました。

また不動産の性質上　価格や立地、物件のボリュームなど全て満点の物件はない為、お客様が何を大切にされているのかの背景や動機・目的を必ず聞くようにしており物件のメリットデメリットをしっかり伝え成約に繋がるように折衝力を磨いてきました。

難しい案件もございましたが、お引き渡し後にお渡しするアンケートには満足の評価も多くいただく事が出来

お知り合いの紹介等も受ける事が出来ました。

また、営業目標達成の為には日々の目標数字を課して電話営業やDM、ポスティングなどコツコツと愚直に行動することができます。

以上