**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務略歴**

大学卒業後、互助会サービスの提案、アパート建築を目的とした提案を通じ、個人宅向けを中心とした新規飛び込み営業を約３年9カ月行ってまいりました。行動量で他の営業マンに負けない事で、様々な角度からの営業トークも身につける事が出来て、結果的に互助会サービスの営業では年間を通じて400名中５位の実績を出す事が出来ました。

また断られても別の角度から再度アプローチ出来るような営業スタイルを行う事と、顧客情報と見込み状況を管理していく事で新規訪問から追いかけて受注に繋げるスタイルでも実績を上げる事が出来ました。今後も営業職としてより成長して貢献していきたいと考えております。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ■**職務経歴**・2019年 11 月 ～ 現在 ●●株式会社

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年11 月　　～現在 | 【営業スタイル】新規飛び込み営業100％　【担当地域】●●県内 主に●●市【営業対象】地主、土地所有者【商材】土地活用を目的としたアパート建築　（平均6,000～7,000万円）【目標】1年に１棟　（全体目標達成率　２０％）実績：内諾契約1件 　　→土地所有者の近所のトラブルにて最終契約前に破談【ポイント】・会社保有の地主のリストは既にNG済みのリストが中心となるため、新規ニーズの発見や新規情報収集の目的として、対象エリア内の個人宅、集合住宅に対して１日１００件～１５０件に対して飛込み営業を行う。・エリアが決められていたので、相続対策、税金対策、立替や畑、駐車場活用等、何度断られても様々な切り口から提案を行い、関係構築を行いながらニーズ発掘を行う。 |

 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ・2017年 4 月 ～ 2019年10月　▲▲株式会社

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年　4 月　　～2019年 5月2019年　5月　　～2019年 10月 | 【営業スタイル】新規飛び込み営業100％　【商材】互助会サービス（冠婚葬祭向け会員サービス）【単価】24万～36万円【担当地域】▲▲県内 主に▲▲市【営業実績】目標5件/月　平均実績8件/月 【表彰実績】2018年 表彰 400名中5位【ポイント】・葬儀会社のイベントに集客を行いクロージングする営業スタイルを多くの営業マンは行っていたが、その場でクロージングできると考えて、即決型で営業を展開し実績を伸ばす。・他の人より行動量では負けないと決め、１日２００件程の訪問数を行う。・即決できなかった顧客に対しては、見込み客のランク付けを行って受注ロスが無い様にスケジュール管理を元にした営業活動を行った。◆本社の人員不足の為、総務部に転属。【業務内容】・代理店立ち上げの手続き・ゴルフコンペの企画・運営 |

 |

■保有資格

普通自動車免許　2013年4月　取得

**■自己ＰＲ**

**◆ 行動量なら負けません**

新規開拓営業では訪問営業がメインになります。訪問件数を多くすることで提案件数が増え契約に繋がります。しかし断られることのほうが多いのでメンタルを保つのもが大変です、次で契約になる、後1件訪問と常に契約のことを考え、次の１件でいい出会いがある。という気持ちを持つことで訪問件数を増やすことができ１日に２００件程訪問することができました。この気持ちがあるので行動量では負けません。

* **断られても再度訪問出来る営業スタイルで粘り強くアプロ―チします**

新規開拓営業の初訪では基本的に断られる事が多いですが、なぜ断られたのか顧客に対してのニーズを把握する事で再訪問出来るように意識していました。それでも提案を聞いていただけるのはごく一部です、なので顧客のニーズを明確にし、本当に顧客に対してこの提案が必要だ、為になると言う気持ちを持つことで断られても粘り強く再訪問することができました。また次にどのような提案や役立つ情報をお持ちすればいいか断られた理由を深掘りし再訪問することで徐々に聞く耳を持っていただき信頼関係を構築することが出来ました。

以上