**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●●へ新卒入社致しました。主に、太陽光発電、蓄電池、オール電化を商材として、個人のお客様向けに営業を行っています。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）

●事業内容：イベント及びアライアンス業務による住宅用発電システム、エコキュート、蓄電池の販売

●資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月○○日　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月2021年5月 | ●●本社 スマートハウス営業部●●営業所に配属 主任に昇格【営業スタイル】 新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：イベント・テレアポ【担当地域】 関東全域【取引顧客】 担当地域内の一般家庭【取引商品】 太陽光パネル・蓄電池・エコキュート・IH【業務内容】・新規顧客開拓（イベント形式でのアポイント獲得、電話でのアポイント獲得）・既存顧客フォロー（契約後の案件管理、現状の確認、新商品の提案）・提案、プレゼンテーション **◆営業実績**・2018年度予算目標：950万円　実績：820万円　予算達成率：86.3％・2019年度予算目標：1,175万円　実績：970万円　予算達成率：82.5％　前年比：118％・2020年度予算目標：1,175万円　実績：1,320万円　予算達成率：112.3％　前年比：136％**◆工夫した点**一般的な営業は契約後のスケジュール計画作成だけを行う中、私の場合は、契約後だけでなく、契約までのスケジュール計画（アポ日、打ち合わせ内容、持ち物等）を詳細に立て、顧客に共有し、スケジュールに沿って物事を進めていくことで、無理なクロージングをかけずにスムーズに契約することができた。 |

**[自己ＰＲ]**

どのような人とも分け隔てなく話ができることが、自分の一番の強みだと思っております。お客様の考えを予測した中で徹底的にヒアリングし、またその時々のニーズを把握して対応することで信頼関係を構築することを心がけて参りました。

今後もこの心がけを続け、お客様への最適な解決案を提案できるよう努めていきたいと思っております。また、常に自身やチームの成績、数字に対して高い意識を持ち、自らが率先して行動を起こしていきたいと思っております。

以上