**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

●●株式会社にて3年間、住宅営業を経験後、出向により▲▲株式会社にて1年間、住宅の改装・増築の営業を経験。入社後、住宅展示場に配属され、住宅展示場来場者の初回折衝からニーズ調査・プラン作成・プラン提示・資金計画案内・契約・引渡等の業務を担当、出向後は弊社住宅にお住いの方の自宅の定期点検を実施、経年劣化や生活スタイルの変化に合わせた改装・増築の提案を担当。展示場での来店折衝力を培いながら、エンドユーザーの開拓を目指す。

**■職務経歴**

**□**2018年4月〜2020年7月：●●株式会社

　　　2020年8月～現在：▲▲株式会社

◆事業内容：建設・プラント・不動産 内装・インテリア・リフォーム

◆資本金：○○百万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年04月  〜  現在 | 名古屋東支店第1営業部 |
| 【組織構成】部長以下メンバー40名    【担当業務】  ・展示場での接客  ・新築部門所属時には電話や飛び込みによる新規顧客開拓  ・●●の住宅にお住いのお客様を対象とした改装・増築の提案・販売活動を行う。    【営業スタイル】  ・反響営業、テレアポ、飛び込み営業  ・●●の住宅へお住いの方へ家の定期点検を実施、経年劣化が見られる部位のメンテナンスや今の生活スタイルに合わせた住宅設備の提案    【取引顧客】  ・新築を検討している顧客  ・●●の住宅にお住いの顧客    【接客平均】  ・月間2～3件／1年目、4～5件／2年目以降  ・平均して月15組（常時約300組のお客様を管理）    【営業実績】  ・2018年度販売実績：1棟  ・2019年度販売実績：4棟  ・2020年度販売実績：2棟（転籍前の4カ月）  ・2020年度：30件　年間総売上約6,000万円 |
|  |

**■資格・語学**

普通自動車免許第一種

**■自己PR**

・複数の利害関係者を調整する力

複数業者の間に立ち、進行スケジュールの管理や、滞りなく業務が進められるように努めてきました。

業務を進めるうえで、設計、施工、設置業者など複数の業者との調整が発生します。進行に遅れが発生してしまった際には、それぞれの業者の間に入り最適な調整を行いました。共に働く方々の状況把握は常に心がけておりましたので、調整相手の状況も配慮してお伝えすることで円滑に業務を進めることができております。

・計画性

実物を見て頂くことでお客様の意欲を高めるために、折衝からの契約確率の高い自社ショールームへの誘致に全力を注いでいました。契約確度の高い折衝を行うためにお客様自宅の点検結果報告を自社ショールームで実施するために、初回面談時にお客様の興味を引くようにショールーム案内のチラシを必ず活用しておりました。月の来場者平均は7組（社内平均3組）のお客様を誘致できました。その後もイベントカレンダーや定期点検の案内をダイレクトメールで送り、お客様が比較的在宅されている可能性の高い土日に電話営業を実施することでアポイントを取得し、行動計画を立てながら、業務を遂行してきました。

貴社におきましても成果を残せるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上