**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●●に入社をし、中古車買い取り及び販売営業、新車販売営業を担当しております。県内で来店が難しいお客様の場合は出張買い取りも行っており、営業活動以外に、査定業務・各種保険の手続き・修理依頼も同時に担当しております。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：中古車の査定、買い取り（店舗・出張）、新車販売業務、各種保険手続き、修理

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：昭和○○年○○月○○日

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～現在 | ●●センター（本社）　配属  ご来店を頂いたお客様の車の買い取り、遠方にお住いのお客様の出張買取、販売を担当。  【担当業務】  ・中古車の査定、買い取り（店舗・出張）、新車販売業務  ・各種保険手続き  ・修理依頼  ・契約顧客へのアフターフォロー　等  **◆営業実績**  **・個人目標：200万円／平均実績：210万円**  **・販売台数（買い取り台数）**  **月目標６台／平均実績５台**  **※顧客数：120名／2021年1月現在**  **◆工夫した点**  ・まずご来店いただいた方に、信頼を頂くことが必要だと思います。その為、名刺だけでなく自己紹介カードを作成し、好きなもの、出身地、趣味などを記載し、近い距離でお話できるように、また共通点を探すために自己紹介を行っておりました。最初だけでなく、お客様によっては見積もり中の際にコソっと出し、タイミングも分けておりました。結果的に、120名の個人顧客を保有することに繋がりました。  ・個人顧客を保有することに関しては、販売率を上げることはもちろんですが、店舗のお客様で担当営業がいないお客様を掘り起こし、自身で担当営業としてご挨拶するよう工夫しておりました。  ・１回の来店で購入して頂けることは非常に少ないです。統計的に２回目再来店を頂くと非常に熱いお客様となります。概ね１回の来店後電話をするのは一般的だと思います。しかし電話で営業をされると嫌がられるお客様も多いかと思い、直筆の手紙を書くことを行っていました。その結果、「直筆だよね？すごく嬉しかったよ。」と再来店をして頂けたお客様も多数おり、工数はかかりますが、１回目の来店時に話した世間話をしっかり入れて、一人一人のお客様を大切にする営業スタイルを行っておりました。 |

**［資格］**

・普通自動車免許

・損害保険募集人

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル

**[自己ＰＲ]**

私の強みは大きく２つございます。

1つ目は、**関係構築力**です。お客様には、常に明るく誠実な対応を心掛けておりました。お客様から本音や不安を聞き出すこと、初対面の方とでもすぐ打ち解け、信用していただけるための関係構築に尽力しておりました。結果、3年で120名の顧客を保有することが出来ております。

2つ目は**粘り強い行動力**です。商談の際は、一度断られても諦めず、複数回アプローチすることを行い、ネックや本質となるものを見つけました。背景を理解し、提案することによって信頼を得ることができ、個人目標を毎月達成することが出来ました。

私は、仕事をする上でお客様の「笑顔」を常に考え、行動することを心掛けてきました。今、お客様はどのような点に悩んでいるのだろうか、ただ与えられた職務を行うだけでなく、常に周囲にアンテナを張り、目先の業務だけにとらわれず、視野を広くし柔軟性をもって仕事の全体を把握することに努めてきました。そうすることで、周囲の方が気持よく仕事ができる環境作りを目指してきました。

今まで営業職として、成果を残すよう努力してまいりました。貴社での業務においても、何を求められているかを考え自ら学んでいく姿勢をもって、活気の源となれる人材でありたいと思います。

これまでの経験を活かし、貴社におきましても実績を残せるように覚悟を持って努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上