**職 務 経 歴 書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職務経歴要約】**

大学卒業後、株式会社●●にて就職。

2017年4月～2018年4月まで、車の買取や査定、販売を行い、2018年3月には個人買取台数自己記録を出しました。

2018年5月～2019年12月からはオンライン事業部に異動し、電話買取業務に従事しておりました。

2019年11月には、個人アポ販売台数が全体で1位を獲得しました。

**【職務経歴】**

**2017年4月～2020年1月　株式会社●●**

事業内容：自動車の販売事業、自動車の買取事業

　資本金：○○億○○万円　売上高：○○億○○万円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月　～2018年4月 | 直営店スタッフ |
| 【メンバー数】　4～8名【担当業務】・自動車の査定・自動車の買取・中古車の販売・車検、整備【取り組みと成果・評価】・店舗で販売できる在庫を増やすために、来店だけではなく、自らアポを取って出張査定を増やし、買取台数を増やしていきました。2018年3月には個人買取台数20台という自己記録を更新することができた。（全体平均10台）【身についた知識・スキル】・査定から買取につなげるための信頼構築力・自動車の各部分や装備品などの知識 |
| 2018年5月　～2020年1月 | オンライン事業部 |
| 【メンバー数】40～200名【担当業務】・車を直接見ずに買取を行う「電話買取業務」・直営店に査定のアポイントメントを送る「オペレーター業務」【取り組みと成果・評価】・電話のみで買取をするメリットが顧客に伝わりやすくするために、相手によって話し方を変え、信頼関係を築いた。2018年10月に個人買取台数11台で、所属店舗がブロック最優秀店舗に選出されるのに貢献した。・オペレーター業務では、利益を最も生み出しやすい中古車販売アポを送るために、在庫の紹介をさせていただく提案をし、店舗スタッフが販売商談をできる状態につなげた。2019年11月の個人アポ販売台数が9台で、全体1位を獲得した。【身についた知識・スキル】・電話だけで顧客からの信頼度を上げるための話し方・情報量やアポ数など、さまざまなKPIを見て目標達成に必要な行動や、自分の長所・短所を分析する能力 |

**【資格】**

・普通自動車免許

**【自己PR】**

**・信頼構築力**

近年競争が激化している中古車業界において、査定の金額を伝えるだけでは買取をお任せいただくことが難しくなっている現状に対して、差別化出来るポイントとして信頼関係の構築が最重要だと思い業務に取り組んでいました。

お客様の車の売却時期や他社の査定経験などの検討背景を聞き出し、必要であれば出張査定も行い、

情報が出そろった上で、最善の提案を行うことで、買取契約に結びつけることができました。

結果、成果として個人買取台数平均10台に対して20台買取ることが出来て、自己記録の達成を成し遂げることが出来ました。

**・相手に合わせた提案力**

乗り換え検討のお客様に対し、自社の在庫にも良質な車があり紹介可能かどうか提案していました。

あまり興味がなさそうであれば、それを素早く察知し、提案の種類を切り替え、買取だけでも店舗で商談ができるようにアポイントメントにつなげました。

電話だけでの査定も行っていたため、対面よりも難易度は高いですが、

的確に相手に伝えることや、情報をヒアリングして的確に受け取る、ということを心掛けた結果、

個人アポ販売台数が全体で1位を獲得できるようになりました。

　　以上