**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

新卒入社をして10年間、葬儀業界の葬祭ディレクターとして、営業に従事してきました。葬儀プランの提案から見積書作成・販売、式場や宗教者の調整、発注手配、葬儀司会進行、アフターケアを担当しております。病院・介護施設への紹介依頼営業のほか、セミナー講師なども行っております。顧客の要望を引き出し寄り添いながら、お客様の想像外の選択肢も併せて提案し真摯に対応することを心がけております。

**■活かせる経験・知識・技術**

・顧客折衝力

顧客それぞれの要望と、パワーバランスを見ての提案が得意です。例えば葬儀において、契約者が亡くなられた方の奥様だったとして、奥様のご要望だけでなく金銭面の決定権はご長男、花のこだわりはご長女など、各項目において全員の要望を伺い、それぞれに魅力あるアピールをすることで家族全体での納得感・満足感を得ることを心がけ、リピーターとしての葬儀再依頼に繋げていました。昨年度は首都圏56名中2位の再度ご指名数を頂くことができました。

**■職務経歴**

 **□**2011年04月〜 **株式会社**●●

◆事業内容：冠婚葬祭 葬儀

◆資本金：○○億円　売上高：○○円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2011年04月〜 | 2011年4月～2021年現在 【営業内容】 電話受託からの新規訪問。 葬儀プランの提案、花・返礼品・料理など有形商材販売のほか、行政書士紹介などアフターサービス提案。 葬儀の司会進行、思い出の品のディスプレイ、式次第のしおり作成。 葬儀施行の他では介護施設・病院を訪問しスタッフの課題を伺い、マナーやメイクなどセミナーを提案。資料・レジュメ作成。 顧客向けオンラインセミナー講師。  【担当地域】 東京～神奈川エリア担当 ●●会館会館長  【実績・表彰歴】 2020年度売上額4,430万円(目標達成率113％) 2019年度売上額5,754万円(目標達成率101％) 2020年度リピーター獲得数首都圏2位（56名中） |
| 会館長　以下グループメンバー8名 |

**■資格・語学**

普通自動車免許第一種

2008年08月 普通自動二輪車免許

2016年09月 葬祭ディレクター1級

**■自己PR**

・分析、関係構築力

相手の課題を引き出し、解決方法を提案、その過程に共に取り組むことで信頼関係を得ることに喜びを感じます。

葬儀紹介を獲得するため、病院や介護施設への訪問営業を行っていました。自社アピールだけでなく先方の状況を伺い、施設に合わせたエンゼルメイクやマナーの講座を提案。当日用のレジュメ作成・セミナー講師までを務め信頼関係獲得と強化を図りました。開催施設からは2021年度で6件の送客を頂くことができました。

・潜在ニーズのヒアリング

会話の中で顧客の潜在ニーズを本人に自覚して頂くことを心がけています。葬儀の打合せにおいては殆どのお客様が初めての経験であり、明確に「こうしたい」というご希望をお持ちの方は少ないです。営業・販売のためというだけでなく、あくまで主語はお客様でありご自分が選んだのだという納得感から顧客満足が生まれると思っています。

・想像外の提案力

単に商品を売るのではなく、知識に基づいた「顧客の想像外での営業」を心がけています。現職では葬祭ディレクターとして葬儀商品の見積・施行を担当しています。急死されたご遺族へは「焦らず、お部屋を1日長く借りてゆっくり家族だけの時間を取りませんか。大きな花を飾ることにお金をかけるより、式場で故人と一緒にお食事するのはいかがですか」など、顧客に合わせた柔軟な提案に努めています。

また葬儀で配布する式次第に故人が実際に使っていたピアノの写真を取り込んだデザインにしたり、ゴルフがお好きな方であれば木製のパターを用意して家族に寄せ書きをしてもらったり、悲しみの中にも顧客に喜んで頂けるアイデアを意識しています。

どんな仕事も1件が誰かの人生に関わることと心がけています。業界は異なっても法人個人に関わらず、丁寧に密なコミュニケーションで寄り添い、潜在ニーズを引き出した提案・サポートできる仕事をしたいと考えています

以上