**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

住宅メーカーの営業職として展示場を拠点とした営業活動に従事してきました。反響営業だけではなく、地元不動産会社と連携したキャンペーンの実施や訪問型営業についても豊富な経験を有しております。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○株式会社

◆事業内容：○○○○○

　　◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20xx年）　従業員数：○○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 19xx年xx月　～20xx年xx月 | 大阪展示場 |
| 一般家庭を対象とした注文住宅の提案・販売活動を行う。【営業スタイル】展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業及び一般家庭への飛び込み営業【取引顧客】2年以内に着工予定の顧客（個人）を常時約50件管理【接客件数】平均して月80件【契約件数】20xx年度：4件（1億2千万円）　達成率：102％（支社内順位14名中3位）　　　　　　20xx年度：6件（1億9千万円）　達成率：118％（支社内順位16名中2位）【実績】来場者に対して住宅部分のみでなく実際の宅地も併せて紹介する「土地紹介付きキャンペーン」を地元不動産会社との協賛にて実施した結果、期間中の展示場売上を対前年比120％と大きく伸ばした。 |
| 課長以下グループメンバー8名　※20xx年度からリーダー |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 船橋展示場 |
| 関東進出に伴い、船橋展示場新規オープン準備から接客、販売までを行う。【営業スタイル】展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業及び一般家庭への飛び込み営業【取引顧客】2年以内に着工予定の顧客（個人）を常時約100件管理【接客件数】キャンペーン含め月120件【契約件数】20xx年度：4件（1億8千万円）　達成率：105％（支社内順位18名中3位）　　　　　　20xx年度：6件（2億3千万円）　達成率：125％（支社内順位22名中1位）【実績】営業効率を高めるために来場者アンケートの質問事項を見直し、回答時間を短縮できるよう改善を加えて作成しました。更に来場者のデータベース化の提案も行い、実現されました。 |
| 20xx年度下半期より主任へ昇格（部下5名） |

**■活かせる経験・知識・技術**

シナリオ営業

顧客の真のニーズをヒアリングし、その内容をもとにした仮説を立てて提案することにより、顧客に新たな発見を与えることができると自負しております。

　信頼構築力

顧客宅を頻繁に訪問することを心掛けてまいりました。顧客と率直な意見交換をすることで誠意をアピールし、またニーズに迅速に対応することで多くの顧客の信頼を得てまいりました。

顧客管理能力

独自のデータベースによる徹底した顧客管理体制は、他営業担当の手本とされていました。

**■資格**

・普通自動車運転免許（19xx年xx月）

・宅地建物取引主任者（20xx年xx月）

・インテリアコーディネーター（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

注文住宅は購買者にとって夢のある一生の（高額な）商品であり、納得していただき喜んで購入していただくものと考えます。そのためには様々な知識のみならず、挨拶から始まるお客様への対応が非常に大事である事を実感しています。継続して成果を出すことが出来たのは、お客様のニーズ・要望を引き出し、的確な提案を仕掛けていくことでお客様からの信頼を得られたからだと自負しております。一営業マンである以前に、一人の人間としてお客様に接したことが、自分の持つ知識・ノウハウと相まって結果につながったものと考えております。

また、不動産及び建築に関する専門知識習得の重要性を感じたため、自己研鑚として「インテリアコーディネーター」及び「宅地建物取引主任者」の資格を取得し、営業に役立ててきました。業務に活かせると思える知識・スキルの習得には、努力を惜しまず取り組んでおります。

以上