**職 務 経 歴 書**

氏名　○○ ○○

**▼職務要約**

営業補助業務を経験したのち、個人向け分譲マンションの営業職に従事していました。契約に関わる事務仕事に始まり、テレアポや飛び込みによる顧客獲得、商談から成約に至るまでの活動を全て一通り行うことができます。加えて販売計画策定などの企画業務や、5名の後輩を育成した経験もあります。

直近○年間は目標数値を常に達成。20xx年度には年間売り上げMVPを受賞しました。

**▼職務経歴**

20xx年xx月〜20xx年xx月　株式会社○○○○（正社員/契約社員/派遣社員/アルバイト）

事業内容：新築分譲マンションの販売・不動産売買・不動産仲介斡旋業務

設立：xxxx年　　従業員数：○○名

資本金：○○百万円　売上高：○○円（20xx年度）

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **職務内容** |
| 20xx年xx月〜20xx年xx月 | 〈新宿支店営業部　営業一課〉【業務内容】3ヶ月の研修を経て、営業部営業一課に配属。営業補助業務を行う。・営業資料の作成・商談同行・見積書の作成、契約手続き　など【アピールポイント】上司・先輩の商談には積極的に同行。様々な営業の型やパターン、顧客への提案方法を学ぶ。会得したことを元に自ら「クライアントに刺さる資料」を上司に提案し、正式な営業資料として採用される。 |
| 20xx年xx月〜20xx年xx月 | 〈新宿支店営業部　営業二課〉【業務内容】営業部営業二課に配属され、個人を対象とした新規営業に従事。分譲マンション販売をメインとした営業活動を行う。20xx年にはチーフに昇格し、販売計画の立案や後輩の育成も担当する。・テレアポ/飛び込みによる顧客獲得・商談、見積書の作成、契約手続き、ローン手続き・地域個人宅へのポスティング・販売企画の策定・後輩のマネジメント業務　など【実績】20xx年度：売上高○○万円（○位/営業部○○人中）                営業課として昨年対比○○％達成                年間MVP獲得20xx年度：売上高○○万円（○位/営業部○○人中）                営業課として昨年対比◯◯％達成　　　　　　【アピールポイント】〈1〉販売企画を立てる際には、地域のマーケット調査を念入りに実施。加えて顧客から上がってくるであろう要望や懸念点などをあらかじめ洗い出すことで、スムーズな営業活動が行えるようにした。この結果、当時新事業だった高級ラインのマンションを全棟完売させることに成功。〈2〉チーフに昇格し、後輩5人の育成に尽力。スケジュールや数字の管理を行うだけでなく、一人ひとりに営業ロープレを実施。それぞれの強み・弱みに合わせた指導を行った結果、チーム全体の営業目標達成率が○○％向上した。 |

**▼︎経験・スキル**

・ラグビー（xx年間）

・日常会話程度の英語力（大学在学中、2回ほどオーストラリアへの留学経験あり）

・Microsoft Office Word：上級

・Microsoft Office Excel：中級

・Microsoft Office PowerPoint：上級

**▼自己PR**

【1】“最善”を目指す行動力

どんな時も「今の自分に何ができるか」を考えて行動しました。顧客を持たず自分では数字を上げられない時も、自ら商談に同行する数を増やし提案方法が学べる機会を作りました。

【2】“初めて”にも恐れず挑戦する力

前例がないことにも「まずはやってみる」精神で取り組みました。新人時代は商談の同行から得た知識を元に自ら営業資料を提案。顧客を持つようになってからは従来のアプローチ方法に加え、新たに○○を導入。どちらも前例はありませんでしたが、売り上げ向上に貢献できました。

【3】目標達成意識の高さ

“商談から成約までのストーリー”を仮説立てて考え、3C分析をした上で営業活動に臨んでいました。この結果顧客に合わせた提案ができるようになり、20xx年度には昨対比売り上げ○○％を達成。年間MVPを獲得することができました。

【4】失敗を次に活かす力

うまくいかなかった場合でも、失敗を失敗のまま終わらせません。商談が思うようにいかなかった時は、失敗した要因を洗い出した上で上司に意見を仰ぎました。導き出した“仮説”を元に次の商談に臨み、自分の中の“営業パターン”を増やせるようにしました。

【5】個性に合わせたマネジメント

“部下・後輩の考え”を念頭に置いたサポートを心がけました。それぞれの得意・不得意に合わせて目標数値を設定し業務進捗を管理。現状と“ズレ”がないか、つまずいていることはないか擦り合わせるミーティングを定期的に行い、最終的にチーム全体の目標達成率を○○％上げることができました。