**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20xx年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　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、ファイナンシャルプランナーと連携したセミナーの開催、訪問型営業についても豊富な経験を有しております。近年は、SNSや動画を活用したプロモーションにも携わり、集客アップにつなげています。

**■職務経歴**

□20xx年xx月～現在　○○○○株式会社

◆事業内容：注文住宅・分譲住宅などの企画・設計・施工・販売を行う建築事業や都市開発事業

　　◆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 |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | ○○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】○年以内に着工予定の顧客（個人）を常時約○件管理【接客件数】平均して月80件【契約件数】20xx年度：○件（○○万円）　達成率：○％（支社内順位○名中○位）　　　　　　20xx年度：○件（○○万円） 達成率：○％（支社内順位○名中○位）【実績】地元不動産会社との協賛により来場者に対し、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」を実施。期間中の展示場売上を対前年比120％と大きく伸ばしました。 |
| 課長以下グループメンバー○名　※20xx年度からリーダー |
| 20xx年xx月　～現在 | ○○展示場 |
| 関東進出に伴い、○○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、イベント・セミナー参加者へのアプローチ【取引顧客】○年以内に着工予定の顧客（個人）を常時約○件管理【接客件数】キャンペーン含め月○件【契約件数】20xx年度：○件（○○万円）達成率：○％（支社内順位○名中○位）　　　　　　20xx年度：○件（○○万円）　達成率：○％（支社内順位○名中○位）【実績】・ファイナンシャルプランナーと連携してライフプランセミナーを○回開催。見込み客の獲得により、○件の受注につなげました。自身でもファイナンシャルプランナーの資格を取得し、顧客へのアドバイスに役立てています。・既存顧客との信頼関係を築くことで、紹介をいただき、これまで○件の成約に至っています。 |
| 20xx年度下半期より主任へ昇格（部下5名　課の売上を管理） |

**■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、ヒアリングした内容をもとにして想像し、仮説を立て、それをもとにして提案していくことで、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。

SNSを活用したプロモーション

　SNSを活用した情報発信により潜在顧客にアピールし、展示場来場・セミナー参加につなげています。

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**

・普通自動車免許（20xx年xx月）

・宅地建物取引士（20xx年xx月）

・インテリアコーディネーター（20xx年xx月）

・2級ファイナンシャル・プランニング技能士（20xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

注文住宅は購買者にとって夢のある、一生の（高額な）商品です。納得して購入していただくためにはあらゆる角度からの情報提供・提案が必要と考え、インテリアコーディネーター・宅地建物取引士・ファイナンシャルプランナーなどの資格を取得し、専門知識を身につけました。狭小住宅を購入されるか迷っていたお客様には、広く見せるコーディネートのコツと、負担の少ないマネープランをご提案することで購入をご決断いただくなど、不安解消に専門知識が大いに役立っています。今の時代に即したプロモーション手法として、SNSの活用術も日々キャッチアップしています。これまで培った個人向けの営業スキルを活かして、貴社においても売り上げに貢献したいと考えております。

あまり、限定せずに簡潔に！

以上