職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

株式会社 AAAAAAA に入社後、約●年間個人のお客様に対する戸建住宅の提案営業に従事してまいりました。注文住宅や建売住宅の提案、現地調査、メーカーとの商品決めなど契約から引き渡しまでの全般的な業務を担当しております。社内の設計部や建設部と密に連携をとることを徹底し、20XX 年度には●件の契約件数と売上げ約●万円を達成し、支店内の年間成績 1 位を獲得しました。

■得意とする経験・分野・スキル

・お客様のニーズに合わせた提案力
・●年間行ってきた新規開拓の経験
・宅地建物取引士の資格保有

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：住宅販売事業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**住宅営業部　配属** 新人研修	
20XX 年 XX 月 ～ 現在	**住宅営業部　●●支店** 【担当業務】 個人のお客様に対する一般家庭向けの注文住宅や建売住宅の提案業務を担当。 戸建住宅の提案だけでなく、現地調査、見積もり、契約書作成、契約から引き渡しまでのスケジュール管理等幅広い業務を行った。 【営業スタイル】 新規（70%）：展示場にご来場されたお客様やメール、ホームページから反響をいただいたお客様を中心に住宅を提案。 既存（30%）：定期的な土地情報提供、アフターフォロー。 【担当顧客】 主に●●区の個人顧客を担当。 （展示場来場者 約 10 組／月） 【実績】 200X 年度：売上 ●万円、契約件数 ●件（達成率 ●%） 200X 年度：売上 ●万円、契約件数 ●件（達成率 ●%） 200X 年度：売上 ●万円、契約件数 ●件（達成率 ●%）／ 支店内の年間成績 1 位を獲得	

■PC スキル/テクニカルスキル

Word、Excel、PowerPoint、Access
宅地建物取引士（20xx 年 xx 月取得）

■自己 PR

実績に繋げる計画実行力

毎月の目標を達成するため、いかに短い期間でお客様の信頼を得て契約に繋げられるかを常に考えて行動していました。住宅業界では若さが弱みとなる場面もありますが、その弱みを補うために日々知識のインプットにも時間を割き、連絡やヒアリングを迅速かつ丁寧に行うことを徹底しました。
そうした積み重ねによりお会いしてから 1 ヶ月以内にご契約をいただけることも多く、限られた時間の中でより多くの成約につなげることができました。

徹底的なヒアリングからの提案力

私はお客様に行う最初のヒアリングで「どんな家に住みたいのか」というイメージをいかに具体的にできるかということに重きを置いて接客を行っていました。

早い段階で具体的なイメージを社内に共有することで、その後の進捗がスムーズに進むだけでなく、契約後の満足度も高いものになると考えております。具体的には、イメージがしやすいような家の写真や事例を使用しながらヒアリングを行い、契約前に社内の設計部や建設部とも密に連携をとることで、今後の流れや設計イメージなど、より詳細な情報をお客様にお伝えできるように行動しました。

その結果、契約後も安心して任せていただける機会が増え、あるお客様からは「イメージしていた通りの建物が完成してよかったです。」といったお言葉をいただくことができました。

今後も営業としてさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上