**職　務　経　歴　書　（サンプル）**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　2016年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

* **職務要約**

大学卒業後、株式会社 ×××ハウスに入社し、住宅展示場を拠点とし営業活動に従事してまいりました。待ちの反響営業だけではなく、訪問型営業や、地元企業と連携した集客キャンペーンの実施などについても豊富な経験を有しております。また、現在はプレイングマネージャーとして8名の部下を持ちながら課の売上も任されております。新人の早期戦力化においても実績を出しています。

**※これまでに培われたご経験の要訳を、5行程度でご記入ください。企業担当者の目に最初に触れる部分になりますので、アピールをしたい経験を中心にまとめてください。**

* **職務経歴**

**株式会社 ✕✕✕ハウス**（20XX年X月～現在）

　事業内容：注文住宅・分譲住宅などの企画・設計・施工・販売

　資本金：○百万円　売上高：○○百万円（20XX年X月期）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20XX年X月～20XX年X月 | 横浜展示場  |
| 一般家庭を対象とした注文住宅の提案・販売活動を行う。**※実績は、実数・達成率を必ず記入しましょう。未達成であっても面接では必ず聞かれますので、記入しておきましょう。未達成の場合は特に、社内順位や全体の平均達成率も書いておくことをおすすめします。**●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：1年以内に着工予定の顧客（個人）を常時約30件管理●接客件数：平均月60件●実績：20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）●セールスポイント：地元不動産会社と協賛し、住宅部分だけではなく土地も併せてご案内する企画を実施。期間中の展示場売上を対前年比120％と大きく伸ばし、全社の定番キャンペーンになりました。この実績が認められ年間社長賞を受賞しております。**※受賞歴があれば、必ず記入しましょう。大きなアピールポイントになります。** |
| 20XX年X月～現在 | 名古屋展示場 |
| 東海地方への進出に伴い、展示場新規オープン準備を行った。現在は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：1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：平均月100件●実績：20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）●セールスポイント20XX年度から主任として部下8名をもち、課の売上を管理しています。新人でも早期に実績が作れるように、営業ノウハウの一般化に尽力しており、ヒアリングシートの作成、ロールプレイングの実施、顧客アンケートを使ってのフィードバックなどを自ら企画実施しています。新卒で配属された2名が全社新人売上ランキングの1位2位になるなど実績が出ています。 |

**※ご自身のキャリアの中で、応募企業にとってメリットになる（＝採用する理由になる）と考えられる点を、まとめてご記入ください。**

**□　活かせる経験・知識・技術**

●顧客との信頼関係構築力

情報提供や顧客状況の把握を徹底し行い、顧客との関係構築を行いました。必要に応じて趣味の話や雑談等を取り入れることで、新規の顧客とも早い段階で信頼関係を築く事ができました。その結果、普段の会話から収集した情報を基に課題解決型の提案を競合他社よりも早い段階行う事ができ、競合バッティング時に強みを有しております。

●メンバーの早期戦力化

主任になり課の売上を任されるようになってから、新規配属メンバーをいかに早期に戦力化するかということに尽力してきました。ヒアリングシートの作成、ロールプレイングの実施、顧客アンケートを使ってのフィードバックなどを自ら企画実施しています。成果も出ており、こういった仕事にも面白みややりがいを感じます。

* **資格・スキル**

・Word（文書作成、表の挿入）

・普通自動車運転免許（20XX年XX月）

・宅地建物取引士（20XX年XX月）

**※今までの仕事の中で、こだわってきた業務上のポリシーや応募企業に対して、アピールしていきたいポイントを記載。**

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

私が営業を行う上で大切にしていることは『顧客を感動させること』です。そのためにはまず、顧客の課題を徹底的にヒアリングし、ニーズを深く把握することが不可欠だと考えています。その上で、課題の解決に向けて自社が持つ製品・サービスを組み合わせ、提案を行うことで顧客からの信頼を得てきました。また自分自身の成功体験を定型化してメンバーに展開し、早期に戦力化することにもやりがいを感じております。プレイングマネージャーとしてより高みを目指したいという想いを持っています。

以上