**職　務　経　歴　書**

2021年1月8日

氏名　〇〇〇〇

■**職務要約**

株式会社〇〇〇〇〇に新卒入社し、居住用マンションの担当者として２０管理組合、総戸数約１，０００戸の物件管理、管理組合理事会及び総会での各事業に対するアドバイス、修繕計画立案、工事受注業務に従事して参りました。

|  |  |
| --- | --- |
| ■**職務経歴**  □20xx年xx月～現在　株式会社〇〇〇〇  ◆事業内容：マンション管理事業  ◆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 | マンション管理（東京支店） |
| 【担当業務】  　担当管理組合に対する管理業務及び工事受注等の営業  　［取扱商品］居住用分譲マンション  　［営業スタイル］管理組合役員に対する提案営業、居住者への周知活動による信頼関係の構築  　［担当地域］東京都内（19管理組合）  　［担当顧客］マンション管理組合役員、居住者等  【営業実績】  　20xx年度：担当管理組合12件　年間売上金額8,000万円（29人中7位／目標達成率105％）  　20xx年度：担当管理組合16件　年間売上金額11,000万円（30人中5位／目標達成率108％）  　20xx年度：担当管理組合20件　年間売上金額14,000万円（25人中2位／目標達成率115％）  【取り組みと成果】  ・当社工事の提案及び受注を目的とし、理事会での工事内容説明、住民向け説明会の企画、実施という顧客から安心して任せられるという理解が得られるように行動した結果、4年半の業務従事期間において給水管更新工事を3件、大規模修繕工事を2件受注することができ、目標として設定されていた年間売上を超える営業成績をおさめた。  ・会社にて実施される顧客へのアンケート結果及び目標として定められていた年間売上を超える営業成績をおさめたことから、年々担当管理組合数が増え、最終的に北海道支店の従業員代表を任せられるまでの信頼を得ることができた。 |

■**活かせる経験・知識・技術**

【関係構築力】

マンション管理業では「一つ屋根の下に多くの方が住んでいる」ために意見集約が腕の見せ所となります。当然、提案の良しあしも重要ですが、ベースとなる関係構築が最も重要と考えて、日ごろから担当物件い足を運び、問題点などについては住人目線で物事を捉えるよう心がけておりました。

【調整力】

顧客の問題を解決しようとする場合、他の顧客の要望と不一致となる場合があります。その際には他の顧客が重視していることや懸念していることを確認し、双方にとって合意できる内容はないか社内の担当部署の担当者や工事実施業者と内容について検証し着地点を見出すことを重視しておりました。

**■資格**

・普通自動車免許第一種（20xx年 xx月）

・管理業務主任者（20xx年 xx月）

**■自己ＰＲ**

マンション管理業においては、管理組合役員、居住者、工事業者、行政等の様々な利害関係者がいることが多く、常に全ての関係者にとって良い解決策はないか、そのためには各関係者が望んでいることは何かということを考え、提案を立案することが肝要であると考え、業務に従事してきました。このような経験からステークホルダーの利害を調整しながら、提案を行う姿勢を今後の仕事にも活かしていきたいと考えております。

以上