**職　務　経　歴　書**

2020年12月25日

氏名　××　××

■**職務要約**

不動産賃貸仲介の営業職として約5年間従事してきました。反響来店、飛込み来店の接客、物件案内、成約までを行い、顧客から信頼される力を身につけました。

|  |  |
| --- | --- |
| ■**職務経歴**  □20xx年x月～現在　株式会社○○○○  ◆事業内容：不動産賃貸、管理　◆設立1984年10月　◆本社：東京都新宿区  ◆資本金：○○○○万円　従業員数：○○○名 | |
| 期間 | 業務内容 |
| 20xx年x月  　～  20xx年x月  （新宿店）  20xx年x月  　～  現在  （京橋店） | 個人及び法人への不動産賃貸営業 |
| 【担当業務】  ・個人向け不動産賃貸仲介営業  ・その他事務作業  【個人向け賃貸仲介営業】  　■年度実績  20xx年度：114契約・契約金額1171万円（47人中28位/目標達成率92％）  20xx年度：128契約・契約金額1394万円（53人中21位/目標達成率103％）  20xx年度：155契約・契約金額1682万円（56人中18位/目標達成率109％）    【業務内容詳細】  どのような業務内容なのか、またどのように取り組んでいたのかを中心に記載してください。  ※個別の戦略エピソードなどは「■**活かせる経験・知識・技術**」で記載してください。 |

■**活かせる経験・知識・技術**

【シナリオ営業】

顧客ニーズを踏まえつつ、どの物件で成約に導くかを念頭に置きながら営業活動を行っておりました。入社当初は顧客希望に近い物件を紹介するだけでしたが、必ずしもニーズに合致する物件が少ないなか、「落としどころ物件」を見定め、物件説明の順番を戦略的に組み立てた上で提案を行うよう心がけました。結果として、意図した物件での成約増加や、個人営業にありがちな顧客の「迷いやブレ」を未然に防止することができました。これら戦略的な提案はもとより、その手前にある周到な事前準備は今後も活かせるものと考えております。

【業務効率化】

特に繁忙期では多くのお客様を効率的に対応していくことが重要となります。ご予約済みのお客様については来店前に一度簡単なヒアリングを行い、ご希望に近い物件をあらかじめ準備することを心掛けました。また、繁忙期とはいえ鍵の引き渡しなどでミスがあってはならないため、自分なりの管理シートを作成しミス防止に努めました。

【目標達成意欲】

不動産賃貸仲介営業では、基本的にはご来店いただいたお客様に対する提案営業という受け身の側面が強い職種ですが、更なる成約のために比較的時間の余裕のある平日については過去にご来店いただいたお客様に対する電話アプローチに努め、平均して30件/日程度の架電営業を行っておりました。その際にはやみくもに架電するのではなく、顧客属性を踏まえ架電の時間帯を変えたり、口頭でご希望に近い物件の提案ができるよう準備をして臨みました。

**■資格**

・普通自動車免許（20xx年）

■**自己ＰＲ**

　入社当初はわからないことだらけでしたが、まずは自分で調べてから先輩社員に相談することを実践してまいりました。営業職としても、会社業績に貢献すべく「自分自身に何ができるか」を常に考え、業務にあたってまいりました。貴社業務は未経験ではございますが「わからないことでも挑戦する」という気持ちを忘れることなく、業務に邁進してまいります。

　これまでのご経験を次の会社でどのように活かしていきたいか、を中心に記載してみてください。

　※特定の応募求人を意識しなくて結構です。

以上