

××年□月○○日現在

職務経歴書

氏名：サンプル 太郎

■職歴要約

大学卒業後、株式会社〇〇〇〇社に入社。研修終了後、営業部に配属され、建売住宅（単価 4000～8000 万円）をファミリー層向けに営業してきました。営業スタイルは、住宅展示場に来場される方やポスティングや DM に対するレスポンスへの反響営業です。初めてお会いした方には必ずお礼状を書くなどまめな営業スタイルでお客様から信頼され、営業部 1 位の売上実績をあげることもできました。

■自己PR

私はこれまで 4 年間、不動産営業職として経験を積んできました。個人営業ですので、今回応募する法人営業職の経験はございません。しかし、「お客様が実現したい生活スタイル」を伺うヒアリング力、こまめなコミュニケーションでお客様の信頼を得ていく営業手法、そして、「マイホームの購入」という重要な意思決定をしていただくクロージング力は、たとえ営業先が個人から法人に変わっても十分通用すると思っています。自分の営業力を活かしつつも、足りない能力や商品知識を学ばせていただき、御社の業績に貢献したいと思います。

■職務経歴

2005 年 4 月～2008 年 5 月 株式会社サンプルハウジング

事業概要：新築分譲住宅、新築マンション、中古住宅等の販売媒介業

創業：1994 年

資本金：5000 万円

従業員数：70 名

売上：450 億円（2007 年）

●担当業務

20XX 年 X 月～XX 年 X 月 新人研修

20XX 年 X 月～XX 年 X 月 営業部に配属

●担当商材：新築分譲住宅を中心とした戸建・マンション

4000 万～8000 万円程度の価格帯のファミリー向け物件

●担当顧客：担当エリア内の個人顧客

20 代後半～40 代までのファミリー層が中心

- 営業手法：展示場・店舗へのご来場者、ポスティングやDMへのお問い合わせに対する反響営業。

- 実績：配属後、初受注まで3ヶ月は同期入社15名中1位
城東エリア18名中営業実績1位を5回獲得
20XX年優秀社員賞獲得
社内の平均予算達成率80%程度のなか、XX年～XX年の平均予算達成率90%を維持。

- プロセス：個々のお客様を丁寧にケアすることを心がけていました。繁忙期は対応が事務的になりがちですが、初対面の方には必ず直筆のお礼状をお送りするなど、こまめなコミュニケーションを大切にしました。その結果が成約率の向上・紹介顧客の増加につながり、コンスタントに実績をあげられるようになりました。

■保有資格

宅地建物取引主任者（20XX年）
普通自動車免許（19XX年）

■PCスキル

word/excel/powerpointを日常業務で使っていました。
また、illustlatorでのチラシ制作なども行うことができます。

以上