

〇〇××年〇月〇〇日現在

職務経歴書

氏名：〇〇 〇〇

【希望の仕事】

ベンチャー企業での法人営業職を希望します。ネット業界というスピード感のある業界で、自身の営業力を生かしていきながら、会社に貢献したいと思えます。また、業界の中でも更にスピード感に溢れるベンチャー企業で自身の成長力を高めたいと思っております。

【自己PR】

■未経験業務にも物怖じせずチャレンジします

新卒ながら、通常の営業と現場管理だけでなく、商品発注やコスト管理など工事にかかわる事務処理をこなし、月2～3回催す相談会等のイベント企画なども担当しておりました。小さな会社だけに新卒ながら任される範囲が多く、マンションを丸々改装する工事も手掛けることもありました。その結果、「未経験でも必死に考えればできるようになる」と自信を持てるようになりました。

■自分の失敗を学び、次の成功につなげます

入社当時は思うように契約を取ることができませんでした。自分で振り返ると、原因は初訪の際、見積もりを提出できなかったことでした。翌月は、客先で現場を見ながら、先輩や職人さんに電話をしてすぐに金額を確認。その場で見積もりを提出するようにしました。その結果、お客さんの関心が一番高い時点でクロージングをかけられるようになり、また同時に細かい案件を後に持ち越さないことで、大型案件も注力できるようになりました。入社3ヶ月目より目標を達成、成績優秀者として、社長賞も獲得しました。

■小まめな気配りを行って、結果につなげます

契約が順調に進むと、工事の現場管理と営業業務を両立させなければなりません。まず、現場管理について順調に工事を進めるため、手帳・メモをフル活用して段取りとスケジュール管理を行いました。また、リフォーム工事は解体しないと内情が分からないことが多いため、着工前に起こり得る『不測の事態』について先輩社員、職人さんに確認。工事中も1日1回は現場に出向き、お客様に工事進行の説明を行うと共に職人さんと打ち合わせをし、進捗を確認していました。また、初めて長丁場の現場を仕切ったときはなかなか営業に力が入れられず、逃してしまった案件もありました。そのため、営業においては、取りこぼしを防ぐために、量を追わず、1件1件丁寧に対応するように心掛け、レターを送ったりなどと追客を怠らないようにしました。

【職務経歴】

04年4月～06年3月 株式会社-----

事業内容	: 個人向けの住宅リフォーム業
従業員数	: 170名
創業	: 1982年

■商材

個人向けリフォームの提案

■顧客

30代～50代の方を中心とした個人顧客

■営業手法

飛び込み及びテレアポによる新規開拓営業

■実績

- 1、成績優秀者として、社長賞を受賞
- 2、新人研修後、新人最短（3ヶ月）で、粗利益目標である100万円を達成

※営業活動と同時に、リフォーム施工の現場管理も担当

- ・職人さんのマネジメント、スケジュール手配
- ・建材メーカー、住宅メーカーを集めて相談会なども実施

以上