**職　務　経　歴　書**

●●●●

　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

E-mail XXXXXXX@zzz.com

**<<業務内容・実績>>**

■不動産流通業界における、●年間の個人向け・自住または投資用不動産営業の経験

■エリアマーケティング、顧客層ターゲッティング、販促企画・立案・実施、効果分析経験

■職務経歴

|  |  |
| --- | --- |
| 在籍期間 | 会社概要 |
| 20\*\*年 \*\*月～20\*\*年 \*\*月 | ○○○○株式会社　入社【資本金】\*\*\*万円　　【売上高】 \*\*\*\*万円 （20\*\*年度実績）　【従業員数】 \*\*\*名【事業内容】マンション販売・不動産流通業 |
| 業務内容 | ●●部　●●課　配属※職務内容説明【営業スタイル】※新規or既存クライアントのフォロー及びその割合、新規開拓の手法（飛込み、TELアポ、顧客からの紹介）、直販or代理店を通して、固定商材の販売or顧客ニーズに合わせたフレキシブルな提案・コンサルティング　等を出来れば箇条書きにて詳しく記載【担当地域】　【取引顧客】具体的顧客企業もしくは業界、商談相手（顧客購買部門or経営者orマーケティング部門or代理店担当者など）、【取引商品】　【実績】 ●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）（実績は良い実績のみを抽出するのではなく、各年度のものを全て記載頂くのがベストです）（明確な売上げ目標が無かった場合は、前年比●●●％　など）【ポイント】* よりアピールしたい内容の補足説明、上記実績の要因分析（どのような取組み・工夫を行ったことで達成したのか、もしくは達成しなかった場合はその原因分析、それを受けての取組みなど）、具体的な成功事例等を記載

＜例＞ 【配属部署】　○○支店マンション営業課配属【所属期間】　20\*\*年 \*\*月　～　20\*\*年 \*\*月【担当業務】　・ご来社頂いたお客様に対し反響営業を行う・来場促進の為のダイレクトーメール作成・販売促進資料の作成・来場者・反響者・契約者に対してのフォロー電話【実績】20\*\*年　年間\*\*本の契約（営業部100名中20位）　目標契約件数\*\*本に対して**達成率108％**20\*\*年　年間\*\*本の契約（営業部100名中15位）　目標契約件数\*\*本に対して**達成率133％**【ポイント】会社から設定される目標件数以上に自身で高い目標を定めました。年間\*\*本の契約を実行するには、月間\*本の契約し、一週間でどういう動きをすれば実行出来るのかを考え、事前に計画を立て1日を過ごしていました。【配属部署】　○○支店マンション営業課配属【所属期間】　20\*\*年 \*\*月　～　20\*\*年 \*\*月【担当業務】　上記内容を引き続き行う・主任に昇格し部下5名のマネジメント業務・営業資料の作成【マネジメント】　※課長として、部下６名のマネジメントも並行して担当。同行営業、売上げ管理、指導の他、自身のグループにおける営業戦略立案も担当。【実績】　※マネジメント経験者は、自身の個人業績の他、自グループ、自部署全体の実績も出来れば　　記載【ポイント】※マネジメントにおける取組みや工夫点も追記 |

|  |
| --- |
| **取得資格** |
| 20\*\*年\*\*月 | 普通自動車免許 |
| 20\*\*年\*\*月 | 宅地建物取引主任者 |

|  |
| --- |
| **PCスキル** |

（以下、例）　※一般的に見てレベルが判断できるよう、出来るだけ具体的に

・Word　（提案書、見積書等のビジネス文書作成）

・Excel　（vlookup、ピボットテーブル、IF関数等を利用したフォーマットの作成、及び顧客別受注・売上げデータのグラフ化等）、

・PowerPoint　（一般的なプレゼン資料作成）

|  |
| --- |
| **自己PR** |

【例　営業としての強み】　※ご自身の職種に合わせて、作成してください。

**・**例　新規開拓力

* 具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**・**例　徹底した顧客データ管理による的確な提案力

* 具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**・**例　顧客との信頼関係構築に向け意識していた点

※顧客との長期的な関係の維持、及び他社との差別化において工夫していた点など

　以上