

職務経歴書

20xx年xx月xx日現在

氏名 ○○ ○○

Point 1

■職務要約

20xx年に○○大学○○部を卒業後、新卒で株式会社住宅ギルドに入社しております。約3年間、支社のある神奈川県北部にて注文住宅の反響営業に従事しております。入社以来、3年連続で目標を達成しております。また、アフターフォローを丁寧に行うことで、年間2件の受注をいただくことができました。

Point 2

■活かせるスキル・経験・知識

- ・オーダーメイド不動産/住宅に関する知識
- ・パワーカップルを中心としたプチリッチ層に対する提案営業の経験
- ・高額商材の販売経験
- ・ヒアリングから提案、引き渡しまでのスケジュール管理の経験
- ・Web問い合わせを増やすためのSNS運用経験

■職務経歴

20xx年xx月～現在 株式会社住宅ギルド	
事業内容：注文住宅事業、分譲住宅事業、リフォーム事業、中古住宅買取再生事業 資本金：x億x千万円（20xx年度） 売上高：x億x千万円（20xx年xx月） 従業員数：xxx人 上場：なし	
20xx年xx月～ 現在	神奈川県北部営業所 / 注文住宅流通営業部 【業務内容】 神奈川を基盤に戸建てを中心とした注文住宅の反響営業へ従事。また、過去問い合わせ顧客に対する掘り起こし営業や提案。その他、引き合い獲得のための公式SNSの運営を行う。 ▼Web集客、住宅展示場にて反響があったお客様にアプローチ ▼接客・ヒアリング ▼プラン提案・設計（複雑な設計は専門のプランナーが担当） ▼資金計画、ご契約 ▼着工準備（詳細設計、仕様打ち合わせ） ▼着工後のスケジュール管理、代金回収 ▼引渡し 【担当製品】 ・価格帯2,000～3,000万円を中心としたセミオーダー型の注文住宅 ・太陽光発電パネルの追加オプション 【担当エリア】 神奈川県都筑区、青葉区、緑区 【取引顧客】 一般個人xx人/月

Point 3

【営業スタイル】

反響（90%）：展示場への来場者やWebを通した問い合わせに対する提案

紹介（10%）：既存顧客や過去失注の顧客からの紹介営業

【実績】

20xx年度 予算達成率 xxx%（売上 x,xxx 万円、粗利 x,xxx 万円、社員 xxx 人中 x 位）

20xx年度 予算達成率 xxx%（売上 x,xxx 万円、粗利 x,xxx 万円、社員 xxx 人中 x 位）

20xx年度 予算達成率 xxx%（売上 x,xxx 万円、粗利 x,xxx 万円、社員 xxx 人中 x 位）

【ポイント】

Point 4

① インテリアオプションの購入金額で社内1位を獲得

私が担当したエリアは夫婦共働きのいわゆるパワーカップルと呼ばれる世帯年収が1,000万円を超える30,40代の家庭が中心だった。所得は余裕があるものの、タワーマンションを購入しない層だったため、現実的かつ機能的なライフスタイルの提案をすることで、インテリアオプションの購入で高い成果を残すことができた。

② 紹介獲得率3位（15人中）

注文住宅の販売というよりもライフスタイルの提案をしてきた甲斐があり、営業を行ったお客様から社内で3番目の顧客獲得をいただくことができた。受注がに至らなかった方からも紹介をいただくことができたこともあり自信へと繋がっている。

■資格

- ・普通自動車免許
- ・宅地建物取引士

■使用可能ツール、技術

- ・Word：報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル
- ・Excel：Vlookup、Sumif、ピボットテーブル等の関数使用やデータ表が作成できるレベル
- ・PowerPoint：会議資料や提案資料作成できるレベル

■自己PR

Point 5

<綿密な競合調査>

私が担当しているエリアは世帯収入が高い方が多いため、自社よりも高単価なハウスメーカーと競ることが多いです。そのため、競合負けしないために、他社の製品や強みを自社の製品並みに細かく把握することから始めました。おかげさまで、今現在は他社との差別化をうまく行うことができるようになり、競合とバッティングした際はむしろチャンスと思えるほどになりました。競合に詳しくなったことで、年に2件の受注は増やせるようになりました。

<部下の教育、指導の経験>

20xx年に主任に昇進し新卒社員の育成、指導に励んできました。指導にあたって、自社の住宅の強みを中心に、エリアや顧客層などを丁寧に説明しました。また、自身のアイデアで、自社で施工して5年、10年経過している住宅と一緒に見に行きました。5年、10年経過していても、他社の住宅よりもセンスを感じさせるものが多く、新卒社員に自社の製品に自信を持ってもらうことができました。

以上