職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

職務要約

新卒入社から3年間、不動産会社で営業事務職として勤務、その後4年間は不動産営業職として勤務。アシストとフロントの双方を経験したことで、営業という職務を立体的に会得しています。

営業事務では3種の業務改善提案により、セクションの月間延べ残業時間を60時間削減しました。営業では新規顧客6件の開拓により、4年間で約6千万円の売上をあげました。

職務経歴

2021年10月～　〇〇□□株式会社

事業内容：不動産コンサルティング、売買販売事業、

売上高　：xxx億円　　　従業員数：x,xxx人　　上場：東証一部上場 　雇用形態：正社員

| 期間 | 職務内容 |
| --- | --- |
| 2021年10月～ | 法人担当営業部のマネージャーとして配属。法人向けに不動産投資のコンサルティングをおこなった。営業以外に3名のメンバーマネジメント【業務内容】不動産投資（賃貸経営）のコンサルタント・営業【顧客獲得数】個人投資家2件　法人10件【取り組み】リモートセミナー実施・定期コンサルタントサービス企画 |

2009年4月～2021年9月　○○不動産株式会社

事業内容：不動産投資サポート、〇〇販売事業、

売上高　：xxx億円　　　従業員数：x,xxx人　　上場：未上場 　雇用形態：正社員

| 期間 | 職務内容 |
| --- | --- |
| 2009年4月～2016年3月 | 法人担当営業部に配属。法人向けに不動産投資の提案をメインでおこなった。【業務内容】不動産投資（賃貸経営）のコンサルタント・営業【顧客獲得数】個人投資家6件　法人2件【取り組み】リモートセミナー実施・定期コンサルタントサービス企画 |
| 2016年3月～2021年9月 | 法人担当営業部主任に抜擢。上記業務に加え、部下をx名の育成をしている。【業務内容】不動産投資（賃貸経営）のコンサルタント・営業【顧客獲得数】個人投資家6件　法人2件【取り組み】リモートセミナー実施・定期コンサルタントサービス企画【実績】個人売上成績を全国x位（平均達成率 xx%） |
| 資格・スキル | 2009年：宅地建物取引士2016年：ファイナンシャルプランナー2級2020年：賃貸不動産経営管理士・アセットマネージメントコンサルティング・営業マン育成コーチング※〇〇研修修了※ |

■自己ＰＲ

【1】 顧客ニーズのヒアリング、掘り下げから各ニーズに合わせた提案を競合他社との比較をしながら、行うことができます。

　　また、さまざまな世代の顧客に対し、購入意思決定までのストーリー展開を組み立てることが出来ます。

【2】 顧客からの信頼を維持し、顧客満足を獲得するための柔軟な対応と提案、こちらの出来ること、

　　　出来ないことを伝え、納得していただく術を持っております

【3】端的でわかりやすいプレゼンスキル＝投資家のお客様に高い評価をいただきました。

【4】目標を達成する上での計画力＝チーム全体の円滑な動きを作る為にコミュニケーションを意識しつつ、

　　目標達成に励みました。

以上