（居住用マンション営業のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

株式会社○○にて４年間、新築分譲マンションの営業を経験。入社後、開拓営業をメインとし、エンドユーザーへの営業を行い、物件の商談からローンのご案内、引き渡しまで行ってきました。チームメイトと情報共有も行い、自分自身の営業成績はもちろん、担当物件の早期「完売」を目指してまいりました。

■職務経歴

|  |
| --- |
| 20xx年xx月～20xx年xx月　　株式会社○○○○○○ |
| 事業内容：　自社分譲マンションの企画・販売、ビル事業、他社マンションの販売代理売上高　：　xxx万円　　　従業員数：　x,xxx人　　　上場：　非上場 | 正社員として勤務 |
| 20xx年xx月～20xx年xx月 | ○○支店　／　○○モデルルーム |
| チラシ投函、電話営業、飛び込みによる新規顧客開拓を中心に活動。【営業スタイル】　新規顧客開拓（架電約○件/日）【接客平均】　　　週x～x件（富裕層向けのファミリータイプのマンションがメインのターゲット）【担当物件】 　 20xx年度　1.○○区○○ 　　　　　　　　　　20xx年度　2.○○区○○　 3. ○○区○○【営業実績】　　　20xx年度：　x件 売上 x万円　予算達成率x%　　(営業x名中x位　同期入社x名中x位)　　　　　　　　※チームでの物件売上目標　x件/年　売上x億x千万円　　　　　　　　　20xx年度：　x件 売上 x万円　予算達成率x%　　(営業x名中x位　同期入社x名中x位)　　　　　　　　　※チームでの物件売上目標　x件/年　売上x億x千万円 |
| 20xx年xx月～20xx年xx月 | ○○支店　／　○○モデルルーム |
| チラシ投函、電話営業、飛び込みによる新規顧客開拓を中心に活動。また、モデルルーム来場者の接客および新築マンションの提案営業活動。上記業務に加え、チラシの企画・制作。【営業スタイル】　新規顧客開拓（架電約○件/日）および反響営業【接客平均】　　　週x～x件（富裕層向けのファミリータイプのマンションがメインのターゲット）【担当物件】 　　 20XX年度　1.○○区○○ 　 20XX年度　2.○○区○○　 3. ○○区○○【営業実績】 20XX年度：　x件 売上 x万円　予算達成率x%　　(営業x名中x位) 　　　　　　　　※チームでの物件売上目標　x件/年　売上x億x千万円　　　　　　　　　20XX年度：　x件 売上 x万円　予算達成率x%　　(営業x名中x位)　　　　　　　　※チームでの物件売上目標　x件/年　売上x億x千万円 |

■資格

20xx年xx月　　宅地建物取引主任者

20xx年xx月　　普通自動車運転免許

* 使用可能ソフト

Word　　　　　　社内向け文書の作成、顧客向けのお礼状の作成に使用

　　　　　　　（表の挿入、ワードアート・オートシェイプの挿入、段組、差込印刷）

Excel　　　　　マンションの販売計画作成の際に使用

　　　　　　　（オートフィルタ、グラフの作成、ピボットテーブル、V-Lookupを使用）

PowerPoint　　　顧客向けのプレゼン資料、社内向け資料の作成に使用

　　　　　　　（既存資料修正、新規資料作成、アニメーション設定、レイアウト図の作成）

■自己ＰＲ

あまり、限定せずに簡潔に！

<納得感のある決断のために>

購入意向が高いお客様に対しては、住宅ローンや各種手続きの詳細、さらには資産価値としての将来性を要点を押さえてご説明します。一方、まだ購入に迷っているお客様に対しては、ライフスタイルや住居費の目安をヒアリングし、賃貸との比較など疑問や不安を一つひとつ解消していきます。

丁寧な説明が結果としてお客様の安心感や信頼につながり、最終的にはご購入の意思決定に繋がると考えています。これらの経験を基に、今後もお客様の立場に立って最善の提案を行い、より多くのお客様に新たな生活の門出を提供し続けることを目指しております。

以上