職 務 経 歴 書

20XX年X月X日現在

氏名：○○　○○

■職務要約

　20XX年新卒で株式会社○○に入社しました。株式会社○○にて既存顧客を中心とした住宅リフォーム営業活動をしていました。 入社1年目は思ったよりも売り上げ数字を伸ばせず2年目からは徐々に売り上げ数字も伸ばす事が出来て3年目には 優秀営業マン賞を獲得し、営業としての仕事を学びました。

住宅リフォーム営業を行う中でエネルギー関連事業に可能性を感じて転職を決意し退職しました。 20XX年株式会社○○へ入社し、現在に至っています。 株式会社○○時代には2年間グループ会社の管理するマンションの管理組合を対象に営業として電力提供 サービスの提案営業を担当しました。

社内の技術職や経理職との連携、協力工事会社と現地調査やプラン作成、事業計画の作成、管理組合の合意形成、契約書作成、サービス提供まで、電力提供サービスの全プロセスを担当していました。

入社して1年目より大きな成果をあげる事が出来ました。

■職務経歴

株式会社○○　（正社員として勤務）

事業内容：エネルギー関連事業

資本金：XXXX億円

売上高：XXX億円（20XX年X月実績）

従業員数：XX名

上場：非上場

| 期間  | 業務内容 |
| --- | --- |
| 20XX年X月~現在 | ○○部○○エリア担当に配属。社員X人の部門にて、下記業務を担当。 【担当業務】・グループ会社の管理するマンションの管理組合を対象に電力提供サービスの提案営業・社内の技術職や経理職との連携、協力工事会社と現地調査やプラン作成・事業計画の作成、管理組合の合意形成、契約 書作成、サービス提供まで、電力提供サービスの全プロセスを担当【営業スタイル】 既存営業 XX％ 【担当地域】 ○○エリアを担当 【取引顧客数】 マンション管理組合XX棟への提案を担当 【取引商品】 電力提供サービス 【売上実績】 ・20XX年度：年間総獲得数X棟 営業社員X名中1位 年間最優秀賞を獲得  |

株式会社○○　（正社員として勤務）

事業内容：増築、改築、内部リフォーム、外部リフォーム、エクステリア、造園工事

資本金：XXXX億円

売上高：XXX億円（20XX年X月実績）

従業員数：XX名

上場：非上場

| 期間  | 業務内容 |
| --- | --- |
| 20XX年X月~20XX年X月 | ○○部に配属。社員X人の部門にて、下記業務を担当。【担当業務】 ・株式会社○○で住宅を購入したお客様に対してのアフター対応、リフォーム営業を行う。 ・アフター対応営業をメインに、周辺住宅に対して飛込みによる、新規顧客開拓も経験。 【営業スタイル】 アフター対応、住宅診断等既存顧客に対する営業活動 （新規営業XX％・既存営業XX％） 【取引顧客】 株式会社○○にて住宅購入をした顧客がメイン。 【接客平均】 平均して月X世帯（常時X～X組のリフォーム工事のお客様を管理） 【営業実績】 ・20XX年度：年間総売上約XXXX万円 達成率XX％ ・20XX年度：年間総売上約XXXX万円 達成率XX％  |

■経験/スキル

・PC スキル（Excel） 初級（足し算・引き算・簡易グラフ作成） X年以上

・PC スキル（Word） 社内資料作成 X年以上

・PC スキル（PowerPoint） 社外プレゼン資料作成 年以上

・有形・無形商材　有形商材X年以上、無形商材X年以上

・自社・他社商材　自社商材X年以上

・新規・既存　新規顧客向けX年以上、既存顧客向けX年以上

・ポジション　マネジャーX年未満

■保有資格

・宅地建物取引士　20XX年X月 取得

・第2種電気工事士　20XX年X月 取得

■自己PR

　既存顧客に対するBtoCの経験を通じBtoBの営業活動を通じ、お客様に営業をしていく足の軽さ、お客様のご要望に対 してご要望以上の回答を迅速に行う任務遂行力が高い事は強みです。営業スタイルとして実務の会話をしつつ、お客様とのプライベートの会話も引き出しつつ、コミュニケーションを図り、時期を見計らって提案。事細かな認知活動を続けていくうちに結果として会社の認知度を上げ、支店を立て直し、会社の事業拡大へと繋げる事が出来ました。マネジメント経験もX年程携わりプレイングマネージャーとして仕事に携わっています。マネジメントを行う中で私個人、部下を含め一度販売して終わりではなく、新規顧客開拓後の長期的なフォローを続けリピート案件も多数頂いています。

以上