**職 務 経 歴 書**

20◯◯年◯◯月◯◯日現在

氏名　○○ ○○

**■職務経歴概要**

大学卒業後、株式会社◯◯へ入社。入社後2年間は飛び込み＆テレアポを中心としたマンション販売の新規営業業務に従事。その間に年間トップセールスを受賞。最高売上金額は〇〇万円。目標達成率は140％。3年目からはプレイングマネージャーとして、管理業務と既存顧客のフォロー業務に従事。4年間の実績として、チームの目標達成率は連続で120％を上回る。

**年収を上げる職務経歴概要作成のポイント：重要なポイントを短くまとめる**

職務経歴概要は一読しただけで、これまでの経歴が分かるようにまとめることがポイントです。何度も読み直して、余分な文章をそぎ落とした内容にしましょう。

また営業職は数字が重要なので、売上、達成率など数字を記載することもおすすめします。

**20◯◯年◯◯月　○○株式会社入社　　　（在職期間：　◯年◯◯ヶ月）**

　事業内容：マンション販売、不動産仲介業

　従業員：◯◯名　　売上：◯◯◯◯円

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **勤務期間** | **業務内容** | **使用OS** | **役割** |
| 20◯◯年◯◯月　～　20◯◯年◯◯月 | 新規開拓営業・テレアポ、飛び込み営業・ダイレクトメール、販促資料の作成・見込み客へのフォロー営業【実績】20◯◯年　売上実績◯◯◯円（目標達成率◯％）20◯◯年　売上実績◯◯◯円（目標達成率◯％）20◯◯年　売上実績◯◯◯円（目標達成率◯％）見込み客への訪問数は営業部の中で常にトップ。フォロー業務を最も重視して取り組んだ結果として、20◯◯年㎡、目標達成率120%を達成。 | Windows営業人数：5人 | 営業 |
| 20◯◯年◯◯月　～　20◯◯年◯◯月 | マネジメント業務・同行営業、売上管理・新人研修・経営会議への参加・エクセルによる販売データ管理【実績】20◯◯年　売上実績◯◯◯円（目標達成率◯％）20◯◯年　売上実績◯◯◯円（目標達成率◯％）20◯◯年　売上実績◯◯◯円（目標達成率◯％）チームマネジメントは同行営業を重視して営業スキルの底上げを実施。結果として目標未達の営業担当はいなくなり、20◯◯年、チームの目標達成率は130％を達成。 | Windows営業人数：6人 | マネージャー |

**年収を上げる職務経歴作成のポイント：売上数字を達成できた理由も記載する**

不動産営業の職務経歴は、売上や達成率などの数字が最も重要なポイントとなります。営業成績が良かった時期の数字を記載するのは当然ですが、数年務めた場合は年度ごとの売上も記載しておきましょう。また高い売上を達成した際は、達成できた理由も書いておくと営業スキルのPRにもつながります。

■**これまでの経験・技術・知識**

・パソコン基本操作スキル(見積作成、顧客/売上管理)

・Word、Excel、PowerPoint

・業務における自動車運転（ミッション車も可能）

**■取得資格**

20◯◯年◯◯月　　普通自動車免許

20◯◯年◯◯月　　MOS/マイクロソフロオフィススペシャリスト

**■自己PR**

マンション販売は高額な商品となるため、顧客との関係構築が営業にとっては最も重要な課題となります。そのためセールストークや商品知識を身につけることはもちろんですが、私は顧客との接触回数を重視して営業活動に従事してまいりました。

結果として顧客からは、不動産以外の相談を受ける程の関係構築をすることに成功し売上目標120%を達成しています。

この人間関係を構築するスキルはマネジメントにも応用することができ、部下から信頼を得ることにもつながっています。

私がマネジメントで重視したことは、説明するだけでなく直接行動して背中を見せることです。その結果営業メンバーの営業スキルを一定レベル以上に保つことができ、安定的に目標達成するチームをつくることに成功しています。

今後はこれらの営業、マネージャーとしてそれぞれの経験を活かし、営業担当として御社の売上に貢献していきたい所存です。よろしくお願いいたします。

**年収を上げる自己PR作成のポイント：営業力/マネジメントスキル/今後の意気込み**

自己PRを作成する際は、営業力、マネジメントスキル、今後の意気込み（目標）の三つのポイントを意識して作成しましょう。マネジメント経験がない場合は、リーダー経験や新人教育の経験でも構いません。

自己PRは書き過ぎると逆に何も印象に残らなくなるリスクがあります。PRしたい経験やスキルがいくつかある場合も、3つ程度にポイントを絞って作成することをおすすめします。