職務経歴書

○年○月○日現在

氏名　○○　○○

■職務要約

○○大学○○学科卒業後、株式会社○○へ入社し、不動産賃貸仲介の営業職に○年間従事しております。主に、オフィス移転や店舗出店を考えている企業様や個人のお客様から相談を受け、オフィス仲介やファシリティ提案を行ったり、貸主に対して募集広告やリノベーション提案などを行ったりしています。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 期間 | 経歴 | |
| 20○○年○月  ～  現在 | 株式会社○○  事業内容：  不動産売買、賃貸借及び仲介業  不動産に関するコンサルタント業  資本金：○億円  売上高：○億円  従業員数：○○○人 | 雇用形態：正社員 |
| **■個人及び法人への不動産賃貸営業に従事**  **【担当エリア】**  ○○県○○市、○○市  **【取引顧客】**  一般個人（約○％）、法人（約○％）  **【営業スタイル】**  新規（○％）：電話、接客営業、チラシのポスティング  既存（○％）：定期的な情報提供、追加提案、アフターフォロー    **■ファシリティ提案（借主向け）**  ・事業計画書作成、助成金提案  ・内装、オフィス家具、通信機器ツールの提案  ・オフィスレイアウト提案  **■リーシング提案（貸主向け）**  ・募集広告の提案  ・内装の提案  ・競合物件調査  ・賃料の値決め交渉 | |

■活かせる知識・経験・スキル

・PCスキル

Word：見積書、契約書等のビジネス文書作成

Excel：仲介の進捗管理、顧客情報管理

（IF関数、AVERAGE関数、VLOOKUP関数、ピポットテーブルなど）

PowerPoint：会議資料、提案資料作成（図表作成、アニメーション使用など）

・市場調査や競合分析を行った経験

・企業の開業・移転時に必要な手続きや書類についての知識

■保有資格

普通自動車第一種運転免許（20○○年○月）

宅地建物取引士（20○○年○月）

インテリアコーディネーター（20○○年○月）

■自己PR

私は、豊富な知識と広い視野を活かした提案力に自信があります。

顧客の要望をきめ細かくヒアリングしたうえで、賃貸オフィスの仲介から事業計画書の作成、内装やレイアウトの提案までトータルでサポートを行うことで高い顧客満足を実現し、現在では紹介によるリピート営業が8割を占めています。貸主に対しては、競合調査の結果に基づいた募集広告の提案を行った結果、物件の稼働率90%以上を維持することができております。

今後もこのスキルと経験を活かし、借主・貸主様両方に信頼される営業担当として貴社に貢献していきたいです。