

職務経歴書

20xx年x月xx日現在

氏名 ○○ ○○

要約

大学を卒業後○年間、不動産仲介/売買業務の営業職に従事してまいりました。新規顧客の開拓や価格の折衝、売上管理、事務処理など主に営業関連業務の中で様々な経験を積んでまいりました。お客様のニーズ・ご要望を引出し、的確な提案を仕掛けていくことを最も得意としております。また、節税対策に関するご相談に関しては社内のマニュアルの作成のリーダーとしてプロジェクトに携わるなど不動産に関する知識・ノウハウの蓄積に自信を持って対応いたします。

職務経歴・年数

会社の概要を明記する事で事業内容や規模をイメージできます。

不動産仲介営業（住宅・オフィス・工場などの法人対象） 約 3 年

・ 新築分譲マンションの販売及び販売企画 約 3 年

職務経歴詳細

●●不動産株式会社入社

(19xx年4月～現在に至る 6年在籍)

【事業内容：不動産仲介、 資本金：xx億円 売上高：xxx億円(199x年度) 従業員：xxx名】

期間	所属部署	業務内容
19xx年4月～ 19xx年12月	営業部	<p>■不動産仲介業務を担当</p> <ul style="list-style-type: none">住宅、オフィス、工場等個人及び法人のあらゆる不動産を扱う担当顧客：個人（50%）、法人（50%）銀行からの紹介ルート、及び独自の新規開拓を積極的に行う <p><実績> 年間成約件数 25 件、手数料収入/1 億 2 千万円とし、支店内 1 位を獲得</p>
19xx年12月～ 19xx年1月	マンション 販売事業部	<p>■新築分譲マンションの販売</p> <ul style="list-style-type: none">マーケット調査から販売企画方針、販売実施、契約手続、ローン手続き、資金回収までの販売全般を担当販売メンバーとして、ポスティング、地域個人宅訪問を積極的に行い来場者増員に務める物件リーダーとして販売企画の策定から携わる販売員（1 物件 5 ～7 名）のマネジメントから、販売計画及び実際の接客営業までリーダーとして担当 <p><実績> 19xx 年度 2 物件 取扱い戸数 108 戸 19xx 年度 3 物件 取扱い戸数 186 戸 19xx 年度 3 物件 取扱い戸数 105 戸 総戸数売上計：192 億円（内個人担当分 82 億円） 1996 年度の 2 物件は都心高額マンションとして社内でも初めてのプロジェクトであった。事例の無い中での販売企画野立案等苦労も多かったが、完売。</p>

実績を出す場合、数字に客観性を持たせる為、順位や達成率などを併記します。
数字に表れない実績やセールスポイント、自分なりのこだわり戦略を明記。

20xx 年 1 月 ～現在	マンション 販売事業部	<p>■新築マンションの販売及び部下のマネジメント業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 大衆向け（ファミリータイプ）マンションの販売 ・ 販売員（1 物件 5 ～15 名）のマネジメント ・ 地域性を考え広告反響営業に加え、沿線地域の賃貸マンション・アパートの戸別訪問データベース作成 <p><実績></p> <p>20xx 年度 2 物件 取扱い戸数 270 戸 （内 1 物件は川崎市駅前大型プロジェクト）</p> <p>その他 節税相談に関する社内マニュアル作成リーダー 主婦向け仕様収納プロジェクト選抜メンバーとして貢献する</p>
-------------------	----------------	--

■自己 PR

新規顧客の開拓や価格の折衝、売上管理、事務処理など主に営業関連業務の様々な経験を重ねる都度、自分自身の成長も感じてまいりました。

不動産は購買者にとって夢のある、一生の（高額な）商品であり、納得して喜んで購入していただくものであると考えます。その為、様々な知識のみならず、あいさつから始まるお客様への対応が非常に大事であると実感しています。不動産及び建築に関する専門知識の習得の重要性も実務の中で感じ、自己研鑽として「インテリアコーディネーター」及び「2 級建築士」の資格を取得し、営業に役立てております。

また、私が最も PR させていただきたいのは、お客様との信頼関係を築いた事により成果をあげてきたという事です。一営業マンである以前に、一人の人間としてお客様に接したことが、自分のもつ知識・ノウハウと相まって結果に繋がったものと考えます。

今後とも、このパーソナリティーと知識経験を活かし、不動産業界で更なるステップアップを図りたいと思っております。

関連する資格・表彰暦は重要なアピールポイントとなります。

■取得資格

- ・ 宅地建物取引主任者（19xx 年）
- ・ インテリアコーディネーター（20xx 年）
- ・ 2 級建築士（20xx 年）

特に 30 歳以降はマネジメント経験が問われるので、詳しく明記しましょう

■マネジメント

- ・ 営業所リーダーとして販売メンバー 3 名のマネジメント（シフト管理、売上げ管理、販売企画業務）
- ・ 物件リーダーとして販売企画の策定から携わる販売員（1 物件 5 ～7 名）のマネジメント

■表彰

- ・ 19xx 年下半期 社長賞
（多摩川プロジェクトにおいて、自社初の億ションの販売企画担当、完売）
- ・ 20xx 年、20xx 年 販売戸数全社 1 位

以上

職務経歴書に退職理由の明記は不要です。

職務経歴書の書き方で書類作成能力、プレゼンテーション能力が問われます。

ボリュームは 2～3 枚程度。用紙の最後まで、空白を残さないで記載。

熱意が伝わるようなアピールを盛り込み、採用担当者に『是非とも会いたい!』と思わせるように作成しましょう。