**職務経歴書**

2025年05月1日  
氏名：山田 太郎

**【職務要約】**

通信機器販売会社および住宅リフォーム会社にて、個人営業を通算7年間経験。スマートフォン販売では半年連続で店舗トップの実績を達成し、リフォーム営業では年間68件の契約を獲得。顧客の潜在ニーズを引き出す提案力と、契約後の丁寧なフォローを武器に、信頼関係を築いて継続的な成果を上げてきた。

**【職務経歴】**

株式会社リンクモバイル  
事業内容：通信サービスの個人向け販売・契約支援  
従業員数：80名｜資本金：3,000万円｜売上高：15億円  
所属部署：第2販売部  
職種名：販売営業職

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2022年3月 | 店舗型携帯ショップにて、スマートフォンやインターネット回線の販売・契約業務を担当。来店顧客のヒアリングからニーズの分析、プラン提案、契約締結、初期設定の案内まで一連の業務を対応。  【心がけたこと】 短時間の接客でも信頼を得られるよう、第一印象や言葉遣いを徹底し、お客様の立場で丁寧に提案する姿勢を大切にした。  【主な実績】  ・月間契約率85％以上を維持し、店舗内トップの販売件数を半年連続で達成  ・操作トラブル対応後に追加契約を獲得し、アンケートで「非常に満足」評価を多数獲得 |

株式会社リフォームライフ  
事業内容：戸建・マンションの住宅リフォーム設計・施工  
従業員数：150名｜資本金：5,000万円｜売上高：25億円  
所属部署：営業本部 第1課  
職種名：リフォーム営業職

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2022年4月～現在 | 戸建住宅を対象としたリフォーム営業を担当。飛び込みによる新規開拓から見積作成・工程調整・契約・完工後のフォローまで、案件全体を一貫して管理。  【心がけたこと】 専門用語を使わずに丁寧な説明を心がけ、リフォーム初心者のお客様にも不安なくご契約いただけるよう努めた。  【主な実績】  ・年間契約件数68件、契約率35％を維持し、2021年度は営業30名中2位で社内表彰  ・顧客満足度調査では常時90％以上の高評価を獲得 |

**【活かせる資格・スキル】**

資格

* 宅地建物取引士（2022年取得）
* 普通自動車第一種運転免許（2015年取得）

スキル

* Excel（関数での見積書作成・集計・グラフ化など）
* PowerPoint（提案資料・顧客向け説明資料の作成）
* Word（営業日報・契約書の作成と管理）

**【自己PR】**

私の強みは、営業の動きを先回りして支える観察力と実行力です。  
営業担当者がスムーズに商談に臨めるよう、見積作成や資料準備を迅速かつ丁寧に対応することで、「いると安心できる存在」と言ってもらえました。  
また、定常業務の中でも「もっと効率的にできないか」を常に考え、実際に入力作業の自動化を提案・実行するなど、現場全体の負担軽減に貢献してきました。  
貴社でも、裏方から営業部門を支える重要な役割として、信頼される存在を目指していきます。