

## 職務経歴書

2023 年 2 月 12 日  
西山 直登

### ■職務要約

大学卒業後、株式会社一条工務店に入社し、住宅展示場に来場されたお客様への接客と反響営業だけでなく、社内の設計課や工事担当者と協力して、地盤調査やプラン作成、資金計画、引き渡し後のアフターフォローまで、住まいづくりの全プロセスを担当しております。  
徹底的なヒアリングを基にお客様の課題解決、提案を評価され実績を出しております。

### ■職務経歴

2019 年 04 月～現在 株式会社一条工務店

事業内容：注文住宅 分譲住宅などの販売 設計 アフターフォロー

資本金：4867 億円 売上高：351 億円（2021 年） 従業員数：6200 名 非上場

期間	業務内容
2019 年 4 月～ 2022 年 6 月	相模原展示場 一般家庭向けの注文住宅の提案・販売活動を行う。  ●営業スタイル：展示場来場者への接客活動を中心とした反響営業及びテレアポ営業 ●顧客管理：1 年以内の着工予定顧客（個人）常時約 5 件の管理 ●接客件数：平均月 4 件 テレアポ件数月 80 件 ●実績： 2019 年度 3 棟目標/実績 2 棟/達成率 66% 2021 年度 6 棟目標/実績 7 棟/達成率 120% 2022 年度 上半期 3 棟目標/実績 2 棟/達成率 60%  ●セールスポイント： 2021 年度は年間接客数が 43 件の中で契約数を 6 件達成し、契約率を 10%以上にし 神奈川県同期社員 15 名中 1 位を達成することができております。
2022 年 7 月～ 2022 年 9 月	厚木展示場 2022 年 4 月から副主任として営業所内の新人育成担当。  ●実績：2022 年度 上半期 4 棟目標/実績 1 棟/達成率 25% ●各月のイベントの運営を若手社員中心に発案から行いました。  ●工夫したこと 展示場への来場数の減少していたため、1 組の質を意識して取り組みました。 あらゆる年齢層、抱えている問題も様々でしたので、幅広く知識を身につける ようにしました。

### ■転職理由

住宅営業で toC の営業力は身につけることはできましたが、自身のキャリアを考えた際に市場価値を上げ、経営的な考え方を身につけたいと考え転職を希望しました。

### ■活かせる経験・知識・技術

●顧客の課題抽出するための関係構築

顧客の課題の把握を徹底し行い、関係構築を行いました。趣味やの話や雑談を取り入れ、

ニーズや要望を組み取ったものを早い段階で提案をし、その段階で信頼関係を築くことができました。早期に関係を構築することで、顧客の課題を把握し競合他社よりも早く課題解決の提案ができ、競合バッティング時に強みを有しております。

●粘り強さ

競合バッティングした際には、とにかくお客様へのコンタクトを一番多くし、一度断られても必ずお客様に一度直接会って、再商談を持ち込めるようにしておりました。その結果、2 組みのお客様から断られてからでもご契約に至ることができました。

■資格・語学

- Word（文章作成、表の挿入）
- 普通自動車運転免許（2018 年 10 月）
- 中学校・高等学校教諭第一種免許状（社会）（20219 年 3 月）

■自己 PR

住宅だけでなく、お住い頂いてからの生活をイメージしていただけるような営業を意識して活動をしておりました。

お子様のいらっしゃるお客様であれば、光熱費やメンテナンス費をライフ設計しながらお住い頂いてからの不安をなくせるように取り組みました。

以上