

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年度は年间接客数が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