職務経歴書

|  |
| --- |
| 令和○○年○○月○○日 |
| 八戸　五郎 | （49歳） |

|  |  |
| --- | --- |
| １希望職種 | 営業 |
| [志望動機] | 私は、31年間一貫して建築業界で働いてきました。特に内装工事に関しては、個人住宅からマンション、公共施設まで幅広く手がけてきました。貴社はマンション住宅の賃貸、引っ越し部門で全国的に急成長しておられます。引っ越しや賃貸マンションの維持管理には、ハウスクリーニングや内装改修等が必要かと思われますが、その手配については私のこれまでの経験・知識がすべて生かせると思います。また、賃貸契約などの実務については、不動産部門での実務経験と宅地建物取引主任者の資格を行かして当たりたいと考えます。顧客開拓の面では、建設メーカーなど大手企業や官公庁の人脈を活かして、賃貸の会社契約を獲る営業活動ができることを確信しております。 |

|  |
| --- |
| ２職務経歴 |
| 平成５年 | ▲▲物産株式会社　入社 |
| （会社概要） | 建設資材の総合商社。全国に57拠点をもち、建材・設備機器の流通を行うほか、不動産関連の各種コンサルティング・設計を行う。従業員数　1,100名（当時）　本社：東京都中央区 |
| （主な仕事） |  |
| 平成８年 | Y支店営業課配属* 金属パネルなど外壁工事を請け負い、建材メーカーや商社、大手建設会社との取引を行う。主な取引先は、○○商事、□□建材、△△機器、XY建設、AB建設。
 |
| 平成12年 | 本社不動産部* 土地・建物の買い付け・斡旋
* 会社の資格取得援助制度を利用して宅地建物取引主任者取得
 |
| 平成15年 | 同部　主任* 後継者不足に悩む地方工務店等への省力化のコンサルティングを行う。部下４名
 |
| （退職理由） | 郷里T市の父が急逝し、病気の母がひとり暮らしになったため、Uターンを決意。 |
| 平成16年 | ■■インテリア株式会社　入社 |
| （会社概要） | 官公庁ビルから個人住宅までの内装工事、防水設計施工を行う。資本金：８千万円　従業員：320名　本社：G県M市　創業：昭和26年事業所数：県内８拠点 |
| （主な仕事） |  |
| 平成16年 | T営業所配属* 工事見積もり・入札・受注・工程管理・外注会社への手配など営業担当としての一連の業務をマスターする。
* ▲▲物産時代に関係のあったAB建設、XY建設など大手建設会社の人脈を通じて県内工事予定情報を入手して、積極的に営業活動をする。
 |
| 平成18年 | T営業所　営業係長（部下６人）* 官公庁への営業開拓を積極的に行い、T市内及び近隣市町村の公的施設（病院、役所、美術館など）の内装工事を受注する。
* 外注業者の選定の見直しと指導を行い、納期や品質の面でのクレームを減少させる。
 |
| 平成25年 | T営業所　所長代理（部下20人）* 営業、業務、施行と３部門にまたがって統括。特に施行担当者の技能向上に力をいれ、技能検定受検を奨励する。壁装および床仕上げの部門で、１級技能者を２人、２級技能者を３人輩出する。
 |
| 平成27年 | H営業所　所長（部下15人）* リフォーム会社との連携ができ、マンションや個人住宅のリフォームを手がける。
* 受注単価は低いが、その分を数でこなすべく、重点地域を決め、集中的に小規模店舗や個人住宅へ営業開拓をする。
 |
| （退職理由） | 会社全体のリストラのために営業所の整備統合がなされ、勤務していたH営業所は、M営業所に吸収されることになった。早期退職制度に応募して退職を決意する。 |

|  |
| --- |
| ３資格取得・自己啓発の記録 |
| 平成12年 | 宅地建物取引主任者 |
| 平成16年 | S大学通信教育「営業マネージャー養成コース」受講 |

|  |
| --- |
| ４仕事への姿勢 |
| １ | アフターフォローを大切にする工事が完了した会社や役所へも、工事後半年間は毎月、以後は年２回は訪問するよう営業スケジュールに組み込んで、不具合がないかどうかを聞くように努めていた。 |
| ２ | クレームには最優先で対応する外注会社の行った内装工事のミスで、百貨店でのトラブルが発生した時は、すぐに材料と職人を手配し、徹夜で修理を行い、翌日から施主様の営業が行えるようにして、信頼を回復することができた。 |
| ３ | 職人・技能者を大切にする。施行の仕事をしてくれる人があっての営業なので、営業の都合ばかりを押しつけず、職人とのよい人間関係を作ることを努力した。また社会に通用する技能を持つように動機付けをして、厚生労働省の技能検定資格を持つ技能者を多く輩出した。 |

以上