

平成 24 年 9 月 1 日現在

## 職務経歴書

氏名 田中 昭雄

### ●職務要約

平成 2 年から現在までの約 22 年の間、主に住宅業界で新築住宅の営業に従事。また、新卒入社した住宅ホーム関東株式会社でも店長を任され、現職でも営業課長を任されており、少ないながらも部下のマネジメント経験も有しております。信頼第一をモットーに、お客様の要望やクレームには真摯に耳を傾け、新築住宅販売の分野では、派手さはないけれども着実に実績を積み上げてきた自負があります。

### ●職務詳細

平成 22 年 4 月～現在 アズ建設株式会社

事業内容：注文住宅の設計・建築 資本金：5,000 万円 従業員数：20 名 売上高：6 億円 非上場

期間	業務内容
平成 22 年 4 月 ～ 現在	<b>【配属】</b> 本社 営業部 <b>【最終職位】</b> 営業課長 (部下 5 名) <b>【業務内容】</b> ・一般ユーザー向けの注文住宅営業 (HP、フリーペーパー、紹介による反響営業) ・部下 5 名の指導・育成・マネジメント <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・現在、2 ヶ月に 1 棟のペースで受注 <b>【転職希望理由】</b> 現在営業の責任者として課長職を任されていますが、私自身の裁量範囲が非常に狭く、私の力がうまく活かし切れていないため、転職を決意。

平成 8 年 12 月～平成 22 年 3 月 住宅ホーム関東株式会社

事業内容：ユニット工法住宅の販売・設計 資本金：2 億円 従業員数：250 名 非上場

期間	業務内容
平成 8 年 4 月 ～ 平成 21 年 12 月	<b>【配属】</b> 埼玉支社 熊谷営業所→所沢営業所→浦和営業所 <b>【最終職位】</b> 主任級 <b>【業務内容】</b> ・展示場来客対象に自社物件の営業 (HP、CM による反響営業) ・邸別光熱費シミュレーション等による、太陽光発電システム標準装備の提案営業 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・営業実績：目標 4 棟に対し平均 6 棟/年間、単価平均 2,300 万円/1 棟 ・太陽光発電システム全般の知識と提案スキルを体得
平成 22 年 1 月 ～ 平成 22 年 3 月	<b>【配属】</b> 住宅ホームリフォーム株式会社 (転籍) <b>【最終職位】</b> 主任級 <b>【業務内容】</b> ・自社物件のリフォーム提案、商材受注営業 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・営業実績：在籍 3 ヶ月で約 1,200 万円、太陽光発電システムの受注に成功 <b>【転職理由】</b> 今まで新築営業が主であったために少々物足りなさを感じ、また自分の経験・スキルを活かせる新築住宅営業の仕事に就きたいと思い、転職を決意。

平成 2 年 4 月～平成 7 年 12 月 住宅ホーム東海株式会社

事業内容：ユニット工法住宅の販売・設計 資本金：3 億円 従業員数：300 名 非上場

期間	業務内容
平成 2 年 4 月	<b>【配属】</b> 東海支社 浜松展示場 <b>【最終職位】</b> 店長 (主任)

～ 平成7年12月	<b>【業務内容】</b> ・展示場来客対象に自社物件の営業（新聞、HP、紹介による反響営業） ・部下4名の指導・育成・マネジメント <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・戸建住宅売上について全国表彰7回、平成6年には全国7位/405人中 ・店長部門で紹介発掘契約2期連続トップ表彰 ・営業実績：在職期間の累計売上棟数130棟（平均10棟/年） <b>【退職理由】</b> 家庭的な事情で、実家に帰る緊急性があったため、退職を決意。
--------------	---

### ●貴社で活かせるスキル・経験

- ・相手の主訴を聞き出す、円滑なコミュニケーション力
- ・約22年の勤務実績に基づく、新築住宅に関する豊富な知識・スキル
- ・目標達成に向けた行動計画策定、進捗管理経験
- ・部下の個性を引き出しモチベーションを向上させる、人材育成ノウハウ

### ●自己PR

私は次の3つの点において、誰にも負けない自信を持っております。これらを最大限に活かして貴社の営業職で活躍したいと考えております。

#### 目標必達に対する強い執着心

営業は数字が全てといっても過言ではないと思っております。もちろん、強引な売り込みで数字を積み上げるのではなく、お客様にきちんと納得していただいて購入いただくことが大前提です。私は目標数字達成に対しては人一倍こだわりがあり、常に自分自身に高い目標を課しつつも目標完全必達主義を掲げ、営業の現場最前線で着実に成績を残して参りました。住宅ホーム東海株式会社入社時代には数々の表彰を受けるくらいの実績も残しました。

#### 傾聴技法を軸にしたコミュニケーション力

私は営業といえども一方的に話すのではなく、相手の立場に立って考え相手の主訴を聴き出す傾聴技法を駆使することで、お客様の課題を見出すことに注力しました。特にお客様のご要望は個々に異なるために、お客様の主訴をヒアリングしながら、頭の中で提案シナリオを創って何度もシミュレーションすることで、せっかくいただいた商談のチャンスを逃さないように努めていました。それゆえお客様の信頼度も厚く、お客様からの紹介を多数いただくこともできました。住宅営業の最前線で培ったこのコミュニケーション力は私の最大の武器です。

#### 信頼関係構築力

「お客様を家族同様向き合う」、「住宅を売るのではなく、住生活を売る」、「かゆい所に手が届く、孫の手営業」という3つを信条にして営業活動に従事して参りました。また、当然のことと言われるかもしれませんが、私はお客様と交わした約束を厳守することで信頼関係を構築してきました。信頼関係は一朝一夕で構築できませんし、逆にこれを失うのは一瞬で足りず。私はこの怖さを実体験で知っていますから、何よりもこれを大切にしています。

以上