職 務 経 歴 書

2024年07月01日現在

氏名　自動車 健太郎

■職務要約

株式会社Mr. Good Carsに入社後、来店されたお客さまを対象に自動車販売や整備、自動車保険の代理営業を担当。新車販売や車検・点検などのアフターフォロー、自動車登録における書類作成の代行、自動車保険の提案・販売に従事しています。また、新入社員への指導員として、業務内容の指導や販売方法のアドバイス、商談同席も実施。店舗全体の営業モチベーション向上のための取り組みが評価され、2023年には社長賞を受賞しています。

■職務経歴

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2018年4月～現在　　株式会社Mr. Good Cars | | |
| 事業内容：自動車販売、整備、部品用品の販売、保険代理店業務  資本金：1億8千万円（20xx年度）　売上高：30億4千万円（2024年3月）  従業員数：1800人　上場：東証一部上場 | | 正社員  として勤務 |
| 2018年4月  ～  現在 | 横浜支社　／　営業部 | |
| 【業務内容】  新車四輪自動車・自動車保険の提案と販売  お客さまや整備部門との打ち合わせ対応  新入社員への業務指導、販売方法のアドバイス、商談同席  【取扱商材】  新車四輪自動車、自動車保険  【担当エリア】  横浜地区  【担当顧客】  年収300万～800万円のマス層  月平均30人の接客  【営業スタイル】  新規（60％）：接客、電話、DM、訪問  既存（40％）：定期的な情報提供、アフターフォロー  【実績】  2021年度　目標達成率98%（販売台数20台、店舗内社員20人中8位）  2022年度　目標達成率120%（販売台数30台、店舗内社員25人中1位）  2023年度　目標達成率101%（販売台数25台、店舗内社員18人中4位） | |

■PCスキル

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 報告書、見積書、礼状などの社内外文書の作成が可能なレベル |
| Excel | 関数の使用やデータ表の作成が可能なレベル |
| PowerPoint | 会議資料、提案資料の作成が可能なレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 2016年12月取得 |
| 損害保険募集人一般試験 | 2019年10月合格 |
| TOEIC Listening＆Reading Test 650点 | 2019年03月取得 |

＜目標達成のための戦略性＞

担当エリアの売り上げが前年比で減少しているという課題に対し、保険の契約数の増加に注力しました。まずは、店舗スタッフ全員の保険商品知識を深めるため、保険会社による勉強会を実施。新規顧客だけでなく、既存顧客に対しても、整備などで来訪された際に加入をおすすめすることで契約につながりました。結果として、保険契約数が前年比で10％上昇し、店舗の売り上げにも貢献することができました。

＜業界知識とコミュニケーション能力＞

自動車の仕様、特徴、利点、最新の技術などを理解している必要があります。これにより、顧客に対して正確な情報を提供し、適切なアドバイスをすることができます。

また、自動車業界には様々な法規制や手続きがあります。これらを理解していることで、顧客に対してスムーズな購入プロセスを提供し、信頼を得ることができます。

顧客とのコミュニケーション能力に自信があります。実際、リピーターや口コミにおいて高い評価を得ています。

以上