

平成 28 年 9 月 1 日

自己PR書

秋山 康生

約 20 年間、営業畑一筋でキャリアを積んで参りました。営業の現場最前線で培った次の 3 つが私の最大のセールスポイントです。一つ目は、顧客管理・顧客分析に基づいたデータベースマーケティングスキル、二つ目は、お客様との良好な関係構築力、最後三つ目は、高いプロ意識があることです。以下、それぞれについて説明します。

一つ目の顧客管理・顧客分析に基づいたデータベースマーケティングスキルについて。私は新卒入社した広告代理店勤務時代に、自分のノートに見込み客の広告掲載内容を詳細に書き留めて、アプローチするタイミングをスケジュール化するなど、経験や勘に頼らない営業手法を実践しました。現在ではマイクロソフト・アクセスを活用するなどし、より科学的な営業手法で着実に営業数字を残すことができています。

二つ目のお客様との良好な関係構築力について。私は常に相手の立場に立って物事を考えるように心がけ、また、一方通行にならないよう、相手の話をよく聴く「敬聴力」を磨いて参りました。平成 16 年から現在までの新築マンションの販売業務において、新築マンションはお客様にとって一生の買い物ですから、強引なセールスにならないようお客様に対してきちんとメリット・デメリットを伝え、お客様との良好な関係を構築した上で販売するように徹底してきました。

最後プロ意識が高いことについて。営業職は数字を上げないと存在価値はないと考えており、目標数字をクリアするのはプロとして当たり前でそれにどれだけ積み上げができるか、が重要だと考えています。私は会社から課させる目標数字とは別に、自分自身にそれよりも高い目標を課すことで、自身に対して甘えを許さず、精神的に辛いテレアポや企業訪問などの新規開拓も苦にせずに、

質・量とも他を凌駕するペースで営業活動を進めることができます。このプロ意識は私の最も誇るべきところです。

以上、これら3つが私の誇るべきセールスポイントです。顧客に対して細やかに時間をかけて製品を売っていく貴社の営業職では、これらが最大限に活躍と考え、今回応募した次第です。貴社の入社が叶いましたら、最短で即戦力となり、貴社の発展の一翼を担いたいと思っております。

以上