**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

■■大学を卒業後、2019年4月●●信用金庫に入庫。新人研修後、〇〇支店に配属され、店頭窓口、後方事務、ローカウンターでの融資業務に従事。2020年4月より営業として、法人・個人事業主への融資提案、個人顧客への投資信託、保険販売の営業に従事する。

**［職務経歴］**

■2019年4月 ～ 現在　　●●信用金庫（正社員）

事業内容：地域のための信用金庫

従業員数：▲▲名　　資本金：▲▲万円　　設立：▲▲年▲▲月　　店舗数：▲▲店舗

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  2020年3月 | 【所属先】〇〇支店・融資係  【担当業務】  ・個人向けローン窓口業務  ・法人、個人事業主格付業務  ・外貨両替、外国送金  【実績】  ・融資実行金額：5,000万円 |
| 2020年4月  ～  現在 | 【所属先】〇〇支店・得意先係  【担当業務】  ・法人、個人事業主向け融資提案業務  ・個人向けローン窓口業務  ・個人への投資信託、保険販売業務  ・法人、個人口座開設業務  ・その他届出受付業務  【営業スタイル】  法人：新規営業 20%　既存営業 80%  個人：新規営業 30%　既存営業 70%  【実績】  ・2020年度：融資実行金額：1億円  ・2021年度：融資実行金額：9,000万円  ・個人ローン取扱件数　1位（支店内）  ・投資信託取扱件数　　1位（支店内）  【ポイント】  心掛けてきたことは2点あります。  1つ目は、顧客との信頼関係を構築することです。他の金融機関や過去の担当者との差別化を図るため、自身の野球の活動など、身近に感じて頂ける内容から自分を知って頂き信頼関係を築いてしました。  2つ目は、継続することです。目標を定め、対象となる顧客リストを直接訪問と電話営業とで使い分けることで仕事の効率化を図り、継続的に活動してきました。 |

**［保有資格］**

・第一種運転免許普通自動車 (2015年5月)

・第一種運転免許普通自動二輪車 (2019年3月)

・証券外務員第1種 (2019年3月)

・生命保険募集人 (2019年6月)

・損害保険募集人 (2020年2月)

**[自己ＰＲ]**

【１】コミュニケーション能力

現在、担当顧客数として、約100先程のお客様がいらっしゃいます。法人企業を経営されている方から個人のお客様、ご年齢は広く幅広い世代の方を担当しています。毎週訪問する先もあれば月に１回程度しか訪問できないお客様先もあります。密に接点を取っていないお客様であっても、以前のお話をしっかりと記憶し、人と人のつながりを意識した営業活動を行って参りました。ただ仕事の話をするだけでなく、お客様の趣味やプライベートの話など広げられる知見は日頃から広げて参りました。

【２】お客様との信頼関係

営業活動の中で、最も私はお客様との信頼関係をとても大切にしています。職業柄、お客様の大切なお金を扱うため信頼関係が無ければそもそも務まらないと考えたからです。そこで私は、お客様が誕生日を迎えた時には粗品を渡し、お客様により近い存在の営業マンとなり折衝する等、自分自身で工夫をして信頼関係を築きました。また、新規営業の際は、いきなり訪問しても、門前払いをされ、警戒されてしまいますので、トークの入り方をいろいろな角度から提案をし、断られたとしても、諦めず行動し続けるとこで、新規契約から自身の担当に繋げることも出来ました。その成果が実を結び、新規事業所を紹介して頂き、また、個人の方では君がそこまで言うならと言っていただき投資信託の成約など、うまく信頼関係を築くことができました。

以上