**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、株式会社●●銀行に入社。●●店に配属となり、最初の半年間は集金業務を中心に担当しました。その後、渉外担当として

正式配属となり、個人のお客様を中心に新規、既存の両方の営業を担当致しました。2019年10月からは法人企業も担当するようになり、

その中でライフステージに応じた資産運用、コンサルティング営業、ローンの相談や提案、法人オーナーへ事業継承や相続対策の提案を

行い、成果に繋げてきました。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●銀行（正社員）

◇事業内容：預金業務、貸出業務、有価証券売買業務・投資業務、為替業務など

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  現在 | ●●店に配属  配属後は新入社員研修を受講した後、法人企業への集金業務を担当しました。  その後、2018年10月より渉外担当となり、個人顧客への金融商品の提案。2019年10月からは法人企業も担当し、  金融商材の提案を行いました。  【営業スタイル】 既存営業　30％　新規営業　70％（既に口座をお持ちの個人顧客への新規商材提案）  【担当地域】●●市内  【取引顧客】 当行の口座をお持ちの個人顧客、ならびに法人企業（法人は既存のみ）  【取扱商品】 金融商材全般  【業務内容】  ■リテール営業  ・新規先のニーズ喚起  ・金融商品のコンサルティング営業  ・預り資産、仕組み預金などの金融商品の販売  ・住宅ローンの借換提案  **◆ポイント**  既に当行の口座をお持ちのお客様であったとしても、「商材が変われば新規顧客」として認識を持ち、積極的に  金融商材の提案を行いました。お電話や飛び込みでのアプローチを行い、その中で現在抱えているお悩みを  ヒアリングし、課題解決に繋がる商品の提案を行うことにより、顧客満足度を高めるようにしておりました。  また、2019年10月からは法人企業も担当し、個人のお客様とはまた違う切り口から商品のご提案を行いました。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

・日本証券業協会一種外務員資格

・生命保険募集人（一般・専門・変額）

・損害保険募集人（一般・火災）

・ファイナンシャルプランニング技能士2級

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint：初級レベルですが一通り業務経験あり

**［自己ＰＲ］**

個人や法人のお客様への営業を行う上で、相手がどんな問題を抱えていて、何を求めているのかを汲み取り、その問題を解決するために

どのように行動するべきか、常に考えながら行動するようにしておりました。そのため、常に社会のニュースや関心事にはアンテナを張り、

知識を貪欲に吸収し、いついかなる時にお客様から相談を受けたとしてもお答え出来るよう、準備を進めておりました。今期はコロナウイルスの影響もあり、中々お客様と直接お会いしてお話しすることが出来ませんでしたが、その中でもお客様の課題解決に向けた提案はもちろん、

会社の売上にも貢献出来るように努力致しました。

これらの経験を活かし、今後も課題解決型の営業に取り組み、社会に貢献していきたいと考えております。また、現職では個人営業が中心となりましたので、今後はもっと法人営業経験を積むことにより、営業マンとして更なるスキルアップを果たしたいとも考えております。

ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上