**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学法学部卒業後、●●株式会社に入社。新人研修を経て、●●支店営業課(新人課)に配属後、約1年間新規開拓を行いました。2年目に▲▲支店営業課に異動となり、新規開拓を半年行った後、お客様を引き継ぎリテール営業を1年半経験。4年目に△△支店営業課に異動となり、リテール営業を半年行うとともに、2019年6月には、△△支店にて開催された個人投資家向け投資セミナーの講師も務めておりました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2019年9月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：3年6ヶ月

◇事業内容：証券業

◇資本金：○○億○○万円　売上高：○億○○万円(○○年○月期)　従業員数：○○名　設立：○○年○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2017年3月 | ●●支店営業第三課(新人課)【営業スタイル】新規開拓営業：訪問100～150件、電話30件、DM数件/1日 【担当地域】●●市【取扱経験商品】国内株式、外国株式、投資信託、国内債券 【実績】新人新規口座件数第3位、新人預かり資産導入第7位(新人50人中)  |
| 2017年4月～2019年3月 | ▲▲支店営業第二課【営業スタイル】新規開拓営業(最初の半年)：訪問100～150件、電話30件、DM数件/1日 既存顧客営業：電話40件、訪問5件、DM数件/1日【担当地域】▲▲市、▲▲市、▲▲市【取扱経験商品】国内株式、外国株式、投資信託、国内債券、外国債券、FW 【実績】FW海外研修コンペ第４位(同期42人中) 【預かり資産】個人口座500件、法人口座5件、預かり資産約19億円 |
| 2019年4月～2019円9月 | △△支店営業第一課【営業スタイル】既存顧客営業：電話40件、訪問5件、DM数件/1日 【取扱経験商品】国内株式、外国株式、投資信託、国内債券、外国債券、FW 【預かり資】個人口座650件、法人口座4件、預かり資産約25億円 【セミナー】△△支店個人投資家向け投資セミナー講師　商品名：投資のソムリエ |

**［資格］**

・2014年9月　普通自動車免許

・2016年5月　証券外務員一種

・2016年6月　生命保険募集代理人一般

・2016年9月　生命保険募集代理人専門・変額程度

・2017年1月　2級ファイナンシャル・プランニング技能士

・2017年10月　内部管理責任者資格

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**［自己ＰＲ］**

**【１】競争に対する意識**

2018年1月～3月の3ヶ月間で、○○という商品の販売金額同期上位3人が海外研修に行けるコンペがありました。2ヶ月までは1位でしたが、最後の1ヶ月で逆転され4位まで落ち、海外研修に行けませんでした。初めて仕事で涙が出るくらい悔しい思いをしたことで、勝負事では最後まで気を抜かず絶対に負けたくないという意識が芽生えました。

**【２】相手視線での行動能力**

少しでもお客様の希望に応えられるよう、何を期待されているのかをお客様の立場から考えて行動するように努めておりました。

また、要望になかったことについても、自分から提案し、お客様の顕在ニーズだけでなく、潜在ニーズにも応えられるように行動してまいりました。

以上