**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学卒業後、株式会社●●に入社しました。代理店営業に従事し、ローン利用率向上のためのフォロー営業、新規先への提案営業を行っておりました。目標達成できるように努め、2019年から支店長賞受賞や首都圏エリアにおいて4位に入賞するなど営業として成果を残してまいりました。

**■職務経歴**

□企業名：株式会社●●

□備考：　事業内容：その他金融業　従業員数：○○名　資本金：○○億○○百万円

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年4月 ～ 現在 | 【営業スタイル】新商品提案70％・新規開拓30％既存加盟店のフォロー、【担当地区】東京都●●市、神奈川県●●市内【取引顧客】約200社【担当業務】クレジット利用を増やすための提案と新規開拓、フォロー【実績】 2019年度 **首都圏エリアキャンペーン総合部門4位入賞（対象者140人）**2020年度　**支店長賞5度受賞**2021年度**4月：目標167.790千円　達成178.670千円　達成率106.5%****5月：目標184.717千円　達成220.191千円　達成率119.2%****支店長賞6月7月受賞****首都圏エリアキャンペーン総合部門4位入賞（対象者140人）****本社キャンペーン総合部門8位入社（対象者200人）** |

■資格

・普通自動車運転免許

**■自己ＰＲ・強み**

私はラグビー歴13年で培ったコミュニケーション能力に自信があり、誰とでもすぐに親密になることが出来ます。現職でも、取引先様に自分の話しや提案ばかりするのではなく、取引先様の話しに耳を傾け、取引先様が何を求めているのか理解することが出来ました。

また、職場内でのコミュニケーションも欠かさず、上司の信頼を得ることができ、入社3年目で新入社員の教育担当を任せて頂き、後輩社員のサポートや育成に成功しました。

いままで養ってきた強みを活かして営業職に挑戦したいと思っています。何卒宜しくお願い致します。

 　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上