**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、●●株式会社に入社をし、会社経営者、開業医、地主等を中心とした富裕層に対して、株式や投資信託を中心に、新規開拓かつ既存深耕での営業を担当しております。業界・業務上の特徴は取引いただくお客様の資産が経済や政治の影響で常に変動する中で、お客様のニーズを引き出し、臨機応変に無形商材の提案営業を行う経験を積んでおります。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：金融商品取引業を中核とする投資・金融サービス業

◇資本金：○○億○○万円　従業員数：○○名　創立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月～現在 | 営業職　配属富裕層に対して、株式や投資信託を中心とした営業職を担当。【営業スタイル】・1～3年目：新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み　200件／1日・4年目以降：新規営業　既存営業　【取引顧客】経営者、医師、高額納税者等の富裕層【取引商品】国内外国株式、国内外国債券、投資信託等**◆営業実績**・2019年度5月、6月、7月：資産導入額賞、新規開拓賞　受賞　※1位／50名中・2020年度5月、11月：資産導入額賞受賞、1位／50名中・2020年度：実績1.8億円、達成率120％　※100名中6位 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2013年3月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

入社1〜3年目は新規開拓中心に取り組んできました。断られることがほとんどでしたが、知識もないため、行動量が大切だと思い、毎日200件の飛び込み営業とテレアポを継続し、新規顧客の獲得を目指しました。信頼関係構築力が必要不可欠であるため、相手からの要望には誠実かつ迅速に対応することを最も心がけました。結果として、新規開拓賞を3度受賞することができました。

3年目の新規開拓において、超富裕層の開業医の見込み客の方がいました。多忙なため資産運用への関心が低く、いつも数分お話をするくらいでなかなか進展が図れませんでした。しかし、手紙を書いて送ること、上司に同行依頼をし、根気強く接触を続け、自分のことを知ってもらいつつ、少しずつ相手のニーズを聞き出すことに注力しました。熱心に通い続けたことを評価いただき、今まで聞き出した情報をもとに提案内容を納得いくまで考え、自信を持ってご説明したところ、提案内容を気に入ってくださり、1億円の大口契約という実績を残すことができました。

今まで営業職として、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社におきましてもいち早く即戦力になれるよう、努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上