**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●●に入行。個人顧客向け金融商品（投資信託、保険）の販売、法人顧客向け融資業務に従事しました。

既存顧客8割、新規顧客2割の割合で営業活動を行い、3期連続で同期内1位の資産運用販売額を達成致しました。また、融資実行件数でも

2期連続で同期内1位を獲得することが出来ました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　株式会社●●（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：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月  ～  2017年9月 | 新入社員研修  最初の半年間は新入社員研修として、座学で金融業界について学び、窓口業務などを経験致しました。  その後、正式に●●支店への配属が決まりました。 |
| 2017年10月  ～  2019年3月 | ●●支店に配属  配属後は個人専門一般渉外担当して、個人向け金融商材の提案営業を行いました。  【メンバー数】 支店長代理以下渉外担当4人  【営業スタイル】 既存営業　80％　新規営業　20％（飛び込み、ポスティング、電話による新規開拓）  ※1日最低でも50～60名と接点を取るように心がけておりました。  【担当地域】●●市●●エリア  【取引顧客】 個人顧客（一般個人、富裕層など）  【取引商品】 預金、資産運用商品（投資信託、保険商品）、ビジネスマッチング（自動販売機設置、土地売買）  **◆実績**  ・3期（1期＝半年間）連続で同期営業職約40名中1位を獲得（資産運用販売額）  ※社内全体行員内においても、3期連続で300名中6位以内をキープ  **◆工夫した点**  営業ランキングが張り出される会社であるため、「同期に負けたくない」という私の負けず嫌いな性格が相まって、  人一倍行動するようにしておりました。飛び込みでの訪問が良いのか、それとも電話でアポイントを取得してから  訪問したほうがいいかなど、世代別に分けながらアプローチを行い、時にはポスティング後に電話をして、  チラシの内容をご説明したりもしました。また、お断りされた場合には必ず何がダメだったのか聞くようにし、そこで  出てきた課題を解決するために努力しました。情報量が少ないのであれば、さらに深いご説明をさせていただき、  ご家族からの反対があるのであれば、直接ご家族を説得させていただくなど、とにかく粘り強く取り組んだ結果、  上記のような成果が残せたと自負しております。 |
| 2019年4月  ～  現在 | ●●支店に異動  異動後は個人営業に加え、一般渉外担当として法人向け融資営業も行いました。  【メンバー数】 支店長代理以下渉外担当6人  【営業スタイル】 既存営業　80％　新規営業　20％（紹介または帝国データバンクから選定しアプローチ）  【担当地域】 名古屋市熱田区、南区、港区  【取引顧客】 個人顧客（一般個人、富裕層など）、法人顧客（中小企業が中心）  【取引商品】 融資、預金、資産運用商品（投資信託、保険商品）  【担当業務】  《法人営業》  ■法人向け（運転・設備）融資、外為、デリバティブ  ■与信審査  ■融資先財務分析、業況分析（四半期毎もしくは半期毎）  ■401K  ■金融商品販売（投資信託、保険）  ■ビジネスマッチング（太陽光パネル設置等)）  《個人営業》  ■預金業務（新規、定期預金）  ■金融商品販売（投資信託、保険）  ■ビジネスマッチング（自動販売機設置、土地売買 等）  **◆実績**  ・資産運用販売額において、2期連続で個人・法人営業担当300名中4位以内をキープ  ・融資実行件数において、2期連続で同期40名中1位を獲得  ※融資件数は全体ランキングではなく、3期分の新人法人担当内でのランキングとなります。 |

**［資格］**

・第一種普通自動二輪運転免許（2015年6月取得）

・第一種普通自動車運転免許（2016年12月取得）

**［PCスキル］**

・Word、Excel　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

私の強みは下記の4点だと考えております。

**【１】初めての方でも関係構築ができる力**

顧客のニーズをヒアリングするためには、信頼関係が構築されていることが大前提になります。そのため、お客様と話す時には必ず口角を上げるようにし、会話内での相槌、笑顔などを特に意識しました。また、会話の中で一度は笑っていただくことを意識していたため、時にはユーモアを織り交ぜた会話をすることにより、初めてのお客様とも短期間で信頼関係を構築することが出来ました。

**【２】負けず嫌いであること**

社内では営業成績がランキング形式で張り出されるため、「絶対同期に負けたくない」という気持ちを入社時から持ち続けています。そのため、誰よりも行動し、誰もやっていない方法で営業活動を行うことにより、同期内1位をキープし続けることが出来ていると自負しております。

**【３】決して諦めない粘り強さ**

お客様に商品を提案し断られた際に、「なぜ断られたのか」を粘り強く聞くようにしていました。多くの営業マンが一度断られたら諦めるところ、敢えて一歩踏み込んで原因究明を行うことにより、真の課題が見えてくると考えたからです。その課題が家族の反対ならば、反対した家族へ直接説明をし、元本保証ではないことのリスクへの恐怖であればリスクを取ることで得られるメリットの説明をする、など粘り強く顧客と向き合うことにより、実績を残すことが出来ました。

**【４】情報収集力**

豪州の株式商品の提案の際、豪州の経済状況が不安という理由で断られることを想定し、事前に豪州の経済状況を調べ上げ、安全性の説明が出来るように準備しておきました。また、他社と競合した際には他社商品を徹底的に調べ上げ、当行と他行のメリット・デメリットの比較などを行うなど、いつどこでどんな状況になっても対応できるよう、常日頃から情報収集を行っております。

上記の4点の強みを活かし、貴社におきましても早期に活躍出来ますよう、日々努力を続けていく所存です。どうぞよろしくお願い致します。

以上