**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職歴要約】**

後方事務に窓口業務という銀行の業務全般を行いながらお客様のご要望をお聞きし、主に個人顧客に向けた金融商品の提案型営業に、1年9ヶ月従事致しました。

その後、株式会社▲▲では、電話受付・請求書処理・売上管理・顧客管理など事務処理全般業務を行い、日々多種多様な業務に取り組んでおります。

**【職務経歴】**

2017年4月～2018年12月 株式会社●●

事業内容:銀行業 資本金: ○○億円 従業員数: ○○人 東証一部上場(○年○月○日)

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 2017年4月 | 株式会社●● 入社新入行員研修ビジネスマナー 電話応対業務知識学習 ロールプレイング等 |
| 2017年5月　　～2018年12月 | ●●支店配属【担当業務】・来客応対・電話受付・備品在庫管理・顧客管理・後方事務・窓口業務・金融商品販売・個人・法人の振込の資金管理業務全般【取引商品】インターネットバンキングサービス 京都カードネオ【営業スタイル】既存顧客への提案型営業 【実績】・インターネットバンキングサービス新規開拓顧客件数10 件・京都カードネオ新規開拓顧客件数24件・外貨定期預金新規開拓顧客件数5件 |

2019年2月～現在 株式会社▲▲

 事業内容:人材派遣業 資本金: ○億円 従業員数: ○○人 非上場(○○年○月○日)

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **業務内容** |
| 2019年2月 　～現在 | 株式会社▲▲ 入社▲▲株式会社ヘルスケア事業部配属【担当業務】・来客応対・電話受付・備品在庫管理・商品発注・売上管理・顧客管理・データ集計・請求書処理 |

**【資格・特技】**

●第1種普通自動車運転免許

● 日商簿記検定3級

● 証券外務員1種

● 生命保険募集人（一般）

● 生命保険募集人（変額）

● 法務3級

● 税務3級

**【活かせる経験・知識・技術等】**

・ 自社商品の魅力を分かりやすく伝えることを心がけていたため、お客様が理解しやすい説明・接客・対応が得意。

・ 窓口業務において、よく来店されるお客様の顔をすぐに覚える事が出来たため、接客・接客後のアフターフォローに自信がある。

・ いかに迅速に、ミス無く業務を行えるかということを常に心がけていたので、業務を効率的に行える自信がある。

【お客様に寄り添い、粘り強く営業】

前職の株式会社●●銀行では、お客様を第一に考えた接客・対応で窓口業務を行なっておりました。金融商品を紹介する際には、ただ一方的に商品を押し売りするのではなく、お客様と会話をしていく中で、お客様は何を求めていらっしゃるのかを考え、一人一人に合った商品を勧め、説明の仕方を変えて営業を行いました。その結果、目標であった新規キャッシュカード登録数や投資信託獲得数を毎月達成することができました。また、商品提案をさせていただいた後も、その都度お客様に合った商品やサービスを紹介させて頂くなど、アフターフォローをしっかりと行うことを心掛けておりました。

【効率的な業務処理能力】

現職では事務処理全般を任されており、日々の業務量が多いため、1ヶ月・1週間以内にやるべき事を書き出し、業務終了時には翌日の業務スケジュールを書き出すなどして、こなす業務量が多い中でもミスや業務のし忘れがないよう管理をしております。業務管理をする中で、業務に優先順位をつけることで、1日の業務の時間管理もでき、業務の効率化を高め、よりスムーズに業務をこなす工夫をしております。

**【自己PR】**

1社目では、「お金」というモノを売るのではなくお客様からの信頼やご資産を運用することで、支店の業績に貢献してきましたので、常にお客様のことを一番に考え、お役に立てるよう接客・商品の提案 をし、責任をもって業務に取り組んでまいりました。初めは資産運用に興味がないお客様に、どうすれば興味を持っていただけるかということを考え、お客様のニーズにお応えするために、説明方法や、分かりやすい運用設書の作成に取り組んでいました。そうすることで、お客様の信頼を集め、金融商品を 購入して頂くことができました。それがきっかけで、窓口接客業務に興味を持ち、さらに深くお客様と 関わっていきたいと考えるようになりました。 また、現職では事務処理全般を任されておりますので、日々の多種多様な業務をこなすため、業務に優先順位をつけて効率化を図り、処理する能力を向上させることが出来ました。これらの経験・能力や持ち前の行動力を活かして、新たな環境で成長していきたいと考えています。

以上