**職務経歴書**

2017年○月○日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2012年4月～現在　株式会社○○銀行（正社員）※在籍期間：5年4ヶ月

◇事業内容：銀行　従業員数：約997名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年4月  ～  現在 | 渉外課にて営業を担当  半年間の研修期間を経て、渉外課に配属。個人、法人のお客様に対して、投資商品やアパートマンション  ローン、遺言信託・遺産整理業務の提案営業に従事。  【営業スタイル】新規営業　３０％　既存営業　７０％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】川崎市（約4年半）、横浜市（約1年）  【取引顧客】個人、法人のお客様  【取引商品】投資商品販売（投資信託、保険等）  　　　　　　アパートマンションローン推進  　　　　　　遺言信託、遺産整理業務の受託  **◆ポイント（成果や実績、工夫）**  ・学生時代から学んでいるコーチングを生かし、ニーズやビジョンの把握に努めた。  ・2015年上期：資産継承（遺言信託、遺産整理業務等）部門において、MVPを獲得。  ・2015年下期：渉外課の業務推進管理や会議の進行等を任され、支店の入賞に貢献。  ・2016年上期：支店の重点推進項目である平準払保険の管理担当となり目標達成に貢献。  　　　　　　　支店目標65件に対し自らも35件獲得。支店全体では70件の獲得となった。  ・2016年下期実績　※主要項目における直近の目標対比  　収益：【183％】実績22百万円/目標12百万円（不動産仲介、コベナンツ手数料、金融商品販売等）  　融資：【160％】実績8億円/目標5億円（アパートマンションローン、住宅ローン） |

**［活かせる経験、知識、技術］**

**【1】目標の設定と計画**

目標を達成する喜びを知っていることは、私の強みの一つだと考えています。与えられている資源を使って目標を達成するアイディアを考え、行動をしていく事が好きです。特に、自分だけではなく組織が目標に向かい、目標を達成した時に大きな喜びを感じます。部活動や仕事だけでなく、私生活においても旅行の計画や結婚披露宴の幹事を任せてもらえる機会が多いのもそのせいかもしれません。

**【2】”新しい”を吸収する力**

現職においては、融資業務の他にも、投資信託、保険、遺言信託、遺産整理業務など様々な商品提案のスキルを身に付けてきました。これは自身の見識が広がれば広がるだけ顧客ニーズとの接点を持ち易いと考えたからです。もちろん新しいことへの取り組みは失敗することが多いですが、この失敗と向き合うマインドセット、失敗から学ぶ姿勢が身に付き、今となっては私の大きな武器となっています。

**【3】傾聴する力**

学生時代のインターンシップでコーチングについて学び、今でも学習を継続しています。営業活動において、予め決められた商品を販売することも勿論ありますが、顧客自ら描くニーズやビジョンの把握に努め、自社商品・サービスとの接点を見出すことの方が得意だと自負しています。効果的な質問をすることで、顧客本人も気づいていなかった自身の価値観に気づき行動を起こすきっかけを作ることにやりがいを感じます。

**[自己ＰＲ]**

**【継続してやり抜く力】**

銀行業務はサービス・商材が多岐に渡りますが、常に新しい提案ができるように知識やスキルの習得に努めています。勿論、新しいことが最初から上手くいくことは滅多にありませんので失敗の連続です。しかし一方で、新しいことに対し継続してやり抜く力を育むことが出来ていると実感しています。過去にも、部活動やアルバイト、インターンシップ等、様々な事に取り組んで参りましたが、途中で諦めるということは少ないように思います。

以上