**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○○銀行に新卒入社。個人富裕層を中心とした預金のご案内、資産運用コンサルティング業務を経験。その後、○○生命保険株式に入社し、新規のお客様へのコンサルティング営業、既契約者へのプランの見直し等の保全活動に従事。その他保険金や給付金の請求に迅速に対応。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2016年1月　株式会社○○銀行（正社員）

◇事業内容：銀行業

◇総資産：○○億円（単体）　従業員数：○○名　設立：○年○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～2014年9月 | ○○支店に配属  ・出納業務、為替等銀行事務の習得。 |
| 2014年10月  〜2015年3月 | ・店頭窓口、電話外交による口座開設及び定期預金のご案内。  【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％　※新規開拓手法：来店者への対応。 |
| 2015年4月  〜2016年1月 | ・店周地域の既存顧客に対し信頼を獲得したうえで家族構成、将来に抱える不安などのニーズを把握し、  投資信託や保険を活用した資産運用を提案。  【営業スタイル】新規営業　10％　既存営業　90％  【担当地域】○○市、○○市  【取引顧客】地元の名士などの富裕層約500世帯  【取引商品】投資信託、生命保険  **◆営業実績**  ・2014年度：定期預金獲得額 約8000万円（目標達成率160％）　※○○支店の新人記録  ・2015年度：金融商品収益 約750万円（目標達成率150％）　※営業課内10名中2位  **◆工夫した点**  自ら設定した訪問件数に拘り、マーケット情報の提供や運用報告の状況をこまめに行った。  その結果顧客への訪問頻度が増え、信頼関係構築につながった。 |

■2016年3月～現在　○○生命株式会社（正社員）

◇事業内容：生命保険業及びそれに付随する業務

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○年○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年3月  ～  現在 | ○○支社 第一営業所配属  【業務内容】  ・TELアポ、顧客からの紹介、飛び込みによる新規のお客様への訪問。  ・お客様個々の状況とニーズを詳細に把握、分析し、最適なプランを提案。  ・契約時だけでなく、その後の結婚、出産、転職といった人生の節目においてプランの見直し等  保全活動に従事。  ・万が一あった際に迅速な保険金、給付金のお支払。  【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：顧客からの紹介、飛び込み営業  【取引商品】生命保険  **◆営業実績**  ・2016年度：契約件数98件 AC1100万円（目標達成率110％）  ・港南支社第一営業所社長杯入賞  **◆工夫した点**  TELアポにおいてはトークスクリプトを作成し、徹底的に反復練習を行った。また同僚とのロールプレイングを繰り返し行い、商談中に上手く出来なかった反対処理の方法を研究し、スキルアップに努めた。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

・証券外務員一種、二種、内部管理責任者

・生命保険 一般、変額、応用、専門課程

・生命保険大学 企業向け保険商品とコンサルティング、社会保障制度

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】新規開拓力**

生命保険業ではお客様からの紹介がなければマーケットが枯渇してしまうため、常に紹介をもらうことを念頭に活動した。紹介をもらうためにお客様に感動を与え、なぜこの仕事をしているのかを真剣に伝えることを心がけた。また断られることが多い飛び込み営業では途中であきらめることなく、自ら決めた訪問件数は必ず訪問した。また、見込み客が不足し、苦戦している同僚を巻き込み共に訪問することで、挫折することなく活動出来た。

**【２】 徹底したデータ管理による的確な提案力**

商談の機会をつくってくださったお客様に常に感謝の気持ちを持ち、お客様の幸せを考えることを心がけた。さらに自己開示をすることを徹底した。その結果お客様も心を開いてくださり、個々の状況やニーズを聞き出すことができ、最適な保障プランを提案出来た。この経験から「徹底的なFor Youの精神」が培われた。

**【３】 顧客との信頼関係に向け意識していた点**

お客様との初回の商談を終えた後にはご縁をいただけた感謝の気持ちを伝えるために必ず手書きの手紙を郵送した。またお客様の誕生日にも同様に手書きの手紙を郵送した。さらに他社では契約後、保険証券を郵送しているが、保険は内容が分かりづらく、複雑なため保険証券を直接手渡しすることで、加入した保険の内容を確認していただき、その価値をご理解いただくように努めた。

銀行、保険会社での職務経験の中でお客様との信頼関係を構築することでお客様の課題を解決することに強いやりがいを感じた。これまでの経験から培われた「目標達成のために地道に努力する粘り強さ」 また「徹底的なFor Youの精神」は今後も営業という職務の中で必ず発揮されると思う。

以上