**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　花子

**［職務概要］**

●●大学文学部社会学科を卒業後、2009年4月株式会社●●銀行へ入社。新人研修後、弓削支店へ配属。後方事務や窓口業務を経験しながら、富裕層向けリテール営業に従事。その後赤磐支店へ異動となり、リテール営業の仕事をメインで行う。飛び込みや電話セールスなどによる新規顧客開拓や、既存顧客への金融商品提案営業を経験。後輩ができると、実際の接客を通じて後輩指導を行うようになる。その後平島支店へ異動となり、リテール営業の仕事をメインで行っていた。

**［職務経歴］**

■2009年4月～現在　株式会社●●銀行（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：銀行

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2009年4月  ～  2011年5月 | 弓削支店（個人営業）  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：訪問、窓口、紹介  【担当地域】東京都  【取引顧客】個人のお客様　100名  【取引商品】個人資産運用商品  【担当業務】  ・預金、為替、後方事務  ・窓口業務  ・個人資産運用提案営業  （公共債、投資信託、外貨預金、生命保険、金融商品仲介業務の推進、販売）  **◆工夫した点**  ・小規模店舗であったため、1人3役仕事をこなしていくことが必須。  ・10年振りに支店に入った新入行員。諸先輩方に囲まれ仕事を教わり、社会人としての立ち振る舞い  を覚えていく。  ・仕事を進める上でチームワークが重要であり、その上で自分にできること・持ち味は何かを考え実践していくことが大切であることを学ぶ。  ・窓口応対や資産運用提案営業を通じて、お客さまのタイプに合わせて自分の接客を適応させること、瞬時にその判断ができるようになることが大切であることを学ぶ。  ・次々と変わる事務取扱や取扱商品の知識早期習得が重要。 |
| 2011年6月  ～  2015年6月 | 赤磐支店（個人営業）  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：訪問、窓口、紹介  【担当地域】東京都  【取引顧客】個人のお客様　280名  【取引商品】個人資産運用商品  【担当業務】  ・個人資産運用提案営業（預り資産顧客新規開拓、既存顧客のアフターフォロー）  ・窓口業務／後方事務／後輩指導  **◆実績**  ・預り商品販売額　毎半期2億円(23年6月～27年6月全期予算達成)  ・ブロック長表彰2度  ・リクルーター向け会社説明会へ先輩行員代表として参加  ・新入行員向け行内研修へ先輩行員代表として参加  ・支店内新入行員の研修リーダー2年経験  **◆工夫した点**  資産運用提案の前に、お客様を知ることを念頭に置き、家族構成や職業、趣味等を聞く。そこから、  お客様が求めていること・これから必要なこと・ずっと大切にしていることは何かを明確にし、  お伝えする。その上で資産運用にて準備や実現できることを提示していくことを実践していった。 |
| 2015年7月  ～  現在 | 平島支店（個人営業）  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：訪問、窓口、紹介  【担当地域】東京都  【取引顧客】個人のお客様　300名  【取引商品】個人資産運用商品  【担当業務】  ・個人資産運用提案営業（預り資産顧客新規開拓、既存顧客のアフターフォロー）  ・窓口業務／後方事務／後輩指導  **◆実績**  ・預り商品販売額　毎半期1億円  ・保険会社主催のフォローアップ研修へ招待頂く。  ・幅広い年齢層の顧客担当となる。  ・法人代表者への資産運用提案も行う。  ・支店内女性行員リーダーとして、円滑な支店運営を行うために上司をフォロー。  **◆工夫した点**  後輩指導では、自分の業務を見てもらい、理解度を確認しながら、口頭説明。自ら進んで実践する  ことで業務の範囲が広がることを、一緒に接客しながら伝えている。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】相手の意向を察知し、必要な情報を提供する力**

お客さまの求めている情報や要望を引き出し、提供することで満足頂き、そこから生まれる信頼関係を維持していくことが得意です。新規・既存顧客を問わず、こまめに接点を持つように心掛けており、様々な年齢や職業のお客さまと接する中で、「お客さまを理解する」を念頭に置き、会話から生まれるお客さまとの繋がりを大切にしています。

**【２】業務に優先順位をつけながら、全体のバランスを見て業務を遂行する中で培われた決断力・行動力・発信力**

業務の優先順位をつけながら、今するべきことは何かを常に考え、行動に移す決断力・行動力・発信力を持っています。支店の運営が保たれるよう、人手が足りない時はその業務を行うオールラウンダーとして行動してきました。

**【３】柔軟に物事を吸収する力**

規定や事務取扱の変更が多い銀行業務において、必要な情報を素早く収集・習得し、業務に取り入れることができます。自分の業務に必要な通達や事務取扱はすぐに確認し、お客さまからの問い合わせ等に即座に対応できるよう、最新の情報を常に把握することを心掛けています。

以上