**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学法学部卒業後、●●銀行株式会社に入社。藤沢支店配属後、OJTを経て無担保フリーローン・有担保ローンの

基礎知識を積み、法人代表者、高所得サラリーマンに対する営業を担当。

**［職務経歴］**

■2015年4月～現在　●●銀行株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～現在まで | 藤沢支店にて営業を担当法人代表者・高所得サラリーマンに対する無担保フリーローン営業。【営業スタイル】新規営業　80％　　既存営業　20％　※新規開拓手法：紹介、訪問既存顧客営業：電話30件・DM5件／1日、訪問営業10件／1月新規開拓営業：紹介月5件／1月、業者訪問20件／週【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】個人：経営者・上場会社役員・医師・会計士・高額納税者など法人：食品メーカー・小売店などの事業法人、学校・財団などの公益法人【取引商品】無担保フリーローン、住宅ローン、資産形成ローン**◆営業実績**・2016年度：営業目標達成率200％（実行額：約240百万円）（対前年度：190％）**◆工夫した点**１）営業方法の確立をした。既存顧客へのテレアポ営業をメインにする社員が多く、データベースが枯渇している中、法人代表者や担当先税理士を中心に紹介営業を実施。自分だけの新規案件獲得を可能にした。２）事前準備をしっかりと行い、成功イメージをつける。顧客の年齢層でのアプローチ変化、質問内容、クロージングなどの内容をパターン化したトークスクリプトを作成し、日々の営業活動に活かし、成果を残してきた。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・証券外務員一種（●年●月取得）

・損害保険募集人一般（●年●月取得）

・生命保険募集代理人一般・専門・変額課程（●年●月取得）

・ファイナンシャル・プランニング3級（●年●月取得）

・知的財産管理技能検定3級（●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】顧客との関係構築**

顧客ごとの話題・生活スタイルを調査、管理し、関係構築を図ってきました。例えば、会社経営者の場合は、時間に限りがあるため、連絡頻度を調整、もしくは時間を指定し、短い時間で結論まで伝達するように心掛けました。また、どの顧客に対しても面談し、対話回数を重ねることで、信頼を得られるよう努めました。

**【２】相手視点での行動能力**

少しでも顧客の希望に応えられるよう、何を期待されているのかを顧客の立場から考えて行動することに努めておりました。また、要望にはなかった範囲についても、必ず自分から提案し、顧客の顕在ニーズだけでなく、潜在ニーズにも応えられるよう行動してまいりました。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。現職での経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上