**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、●●証券株式会社に新卒入社。個人、法人のお客様に対し、株式・投資信託・債権といった金融商品の新規開拓営業に従事。また、新規開拓営業と並行して、お客様の資産運用も一気通貫で行う。新規開拓営業において、預かり資産等の社内基準を満たし、社内賞の複数回受賞。現在に至る。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　●●証券株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：金融商品取引業（株式・公社債・投資信託などの証券業務全般）

◇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 |
| 2013年4月～現在 | 新小岩支店・資産管理課に配属個人、法人のお客様に対し、株式・投資信託・債権といった金融商品の新規開拓営業に従事。また、新規開拓営業と並行して、お客様の資産運用も一気通貫で行う。【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50%※入社4年目までは新規営業100％。5年目から先輩から引き継いだお客様も担当する。　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業、紹介、DM【取引顧客】法人企業および個人（経営者、会社役員といった高所得者）※170口座担当【取引商品】株式、投資信託、債券といった金融商品**◆営業実績**・2015年度：ファイヤードアップ賞2回受賞・2016年度：ファイヤードアップ賞2回受賞・2017年度：ファイヤードアップ賞3回受賞、新規開拓賞1回を受賞※ファイヤードアップ賞の基準：お客様一人当たりの買い付け代金2000万円超え※新規開拓賞の基準：お客様一人当たりの買い付け代金5000万円超え**◆工夫した点**１）お客様の資産状況に合わせた提案顧客と率直な意見交換を行うことで誠意をアピールしました。営業地域は限定されていないため、リスト化した顧客に対し、計画を立て、必要なニーズに迅速な対応をすることで信頼を獲得。２）こまめに接触頻度を図ることで信頼関係を構築顧客に対して、ニーズに合った銘柄を調べ、資料の作成、送付し、セミナーへの集客を行った。顧客のニーズを把握しなくては、セミナーへの参加にも繋がらないため、徹底的に調べ上げ、新規開拓に繋げていった。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・日本証券業協会 一種外務員資格（2013年2月取得）

・AFP資格（2014年12月認定）

**［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】新規開拓で数字を頂く。**

新規のお客様を開拓することに注力し、そのお客様にご納得頂ける商品を徹底的に調べ上げた後、提案営業を行うことを常に心がけておりました。また、新規のお客様に加え、既存のお客様へのアフターフォロー、提案営業を継続的に行い、信頼関係を構築することで、年間約1,900万円のお手数料を頂戴しました。

**【２】お客様の紹介**

お客様との細やかな接触、求められる情報、商品を提案することを繰り返すことによって、お客様からの紹介を継続的に頂きました。社内規定で紹介キャンペーンという、300万円以上のお買い付けを紹介後1か月以内にするお客様を3件以上開拓するという規定がありましたが、年間で4件開拓しました。

**【３】商品ではなく、自分を売る営業スタイル**

大手証券会社と比べ、知名度がなく、業界柄、差別化が難しい状況の中でお客様にお取引を頂くために、お客様の趣味の把握、時間等のタイミング、細かな接触、情報提供等を心がけ、お客様の信頼を獲得してまいりました。

以上