**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、●●証券株式会社に入社をし、新規顧客開拓営業、既存顧客に対しての株式の売買を担当いたしました。

資産運用のコンサルティングとして、個人、中小企業向けの提案営業業務に従事し、毎月開催される株式投資セミナー講師の担当もしておりました。

**［職務経歴］**

■2014年10月～2017年5月　●●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、商品先物取引の受託業務

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年10月  ～  2017年5月 | 本社1部　営業職  1都3県を中心とした個人、法人営業を担当しました。主にテレアポ、飛び込みを中心とした新規顧客開拓営業に従事していました。  【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20%  ※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ、既存顧客への株式売買の提案  【担当地域】東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県  【取引顧客】経営者、会社役員、高所得者  【取引商品】証券、先物取引  ※ゴルフ名簿や経営者名簿を使い、リスト化から自身で行っておりました。  **◆営業実績**  ・2016年度：手数料実績5000万円　※15名中2位  ・2016年度4～5月キャンペーン実績：本社1部の目標数字の8割を達成。月の収益150%増に貢献。  ・2016年4月：実績が認められ、主任に昇格  **◆工夫した点**  【１】信頼構築力  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しました。  【２】自己探求力  顧客に対して、ニーズに合った銘柄を調べ、資料の作成、送付をし、セミナーへの集客を行いました。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きました。  【３】顧客管理能力  特技である暗算を生かし、顧客の資産状況を即時に把握することで、他の営業よりも迅速にイレギュラーな状況に対応していました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・証券外務員一種資格（2014年11月取得）

・商品先物取引業務外務員（2014年11月取得）

**［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]**

これまで証券会社で、金融商品の営業職に従事してまいりました。株式投資セミナー講師、既存顧客に対する株式売買、主に個人及び法人顧客に対する新規開拓営業の様々な業務を経験し、経営者や富裕層の顧客と多く接しておりました。金融商品は、目に見えない商品であり、価格の上下する生ものです。そのために私は顧客の信頼獲得と、営業としてではなく、一人の身近な人間として顧客の生活に入り込みました。信頼関係を作ると、顧客の誰にも言えない悩みを聞く機会もありました。顧客を好きになり、真摯に一人の人間として接することで、結果に繋がりました。

また、会社が主催する月に1度の株式投資セミナーでは、若手社員では唯一講師として、何度も講演を行いました。積極性と商品探求心は自身の強みだと自負しております。

今まで営業として成果を残すよう努力してまいりました。貴社においても貢献できるよう、努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上