**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒入社をして約11年、信販会社の営業職として中小～大企業へ提案営業に従事してきました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。また途中2年間は都市銀行へ出向し本部での商品企画等の経験も行い、現在は課長補佐として支店運営を補佐する立場として自身の業務はもとより人材育成を行っております。

**［職務経歴］**

■2006年4月～現在　株式会社オリエントコーポレーション●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：信販・カード

◇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 |
| 2006年4月  ～  2009年3月 | さいたま支店  中小企業を中心に既存先へのローン利用率向上のためのフォロー営業、新規先への提案営業を行う。  【営業スタイル】新規営業30％　既存営業70％　※新規開拓手法：飛び込み、テレアポ、紹介  【担当地域】埼玉県北部  【取引顧客】ディーラー、リフォーム店等担当社数200社、稼動社数40社  【取引商品】ローン商品  **◆営業実績**  ・全社における月次表彰　シルバー賞1回受賞  **◆工夫した点**  自身の目標金額に対し日々の計数管理、訪問先の精査を行い、ランクに応じた効率的な営業を実施し、代理店からの信頼を得ることで新規先の紹介等もあり、仕事の効率的な方法を習得。 |
| 2009年4月  ～  2012年9月 | 大阪支店  大企業および中小企業への新規開拓を中心に提案営業を行う。  【営業スタイル】新規営業70％　既存営業30％　※新規開拓手法：飛び込み、テレアポ、紹介  【担当地域】大阪府、兵庫県の一部  【取引顧客】リフォーム店、各種学校等担当社数200社、稼動社数50社  【取引商品】ローン商品  **◆営業実績**  全社における月次表彰　ゴールド賞2回、シルバー賞1回受賞  半期ごとの全国営業コンテスト8位(60支店約300名中)  全国の支店における提案コンテスト全国大会出場  **◆工夫した点**  商社、銀行とのアライアンスにより新規開拓を中心に従事。中堅社員ともなり後輩の育成、計数管理  を実施。グループ会社と連携を行い、保険等の獲得物は在籍期間常時達成。 |
| 2012年10月  ～  2014年9月 | ●●●銀行ローン業務開発部へ出向  カードローン、無担保証貸の商品企画、残高寄与のための利用促進等の業務を行う。  【内容】新たな商品、スキームの構築、既存顧客の残高拡大の利用促進キャンペーンの組成等。  保証会社との代位弁済の調整等。  **◆営業実績**  カードローンにおけるペーパーレス商品の企画、商品リリースによる残高拡大寄与  無担保証貸のキャンペーン組成による残高拡大に寄与  **◆工夫した点**  これまでの業務とは全く相違する分野に身を置き、本部業務に従事。既成概念にとらわれない発想を行いこれまでにない商品を企画、リリースし銀行における個人の開拓に寄与。 |
| 2014年10月  ～  現在 | 川越支店  中小企業を中心に既存先へのローン利用率向上のためのフォロー営業、新規先への提案営業を行う。  【営業スタイル】新規営業30％　既存営業70％　※新規開拓手法：飛び込み、テレアポ、紹介  【担当地域】埼玉県西部  【取引顧客】ディーラー、リフォーム店、デンタルクリニック等担当社数200社、稼動社数50社  【取引商品】ローン商品  **◆営業実績**  ・2016年下期予算100％達成(粗利予算1億3,000万円)  **◆工夫した点**  課長補佐として支店計数管理、運営に携わり、自身の実績はもとより、OJTでの後輩社員の人材育成に力を入れる。 |

**［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】対応力**

様々なタイプの代理店に対し営業を行ってきたことで、相手に応じて対応する能力を有していると思っております。何を求めているのか、どの商品を提案すると売上拡大につながるか等相手のニーズにマッチした商品、スキームを提案し売上拡大に寄与してきました。

**【２】リーダーシップ**

後輩社員の育成、計数管理等を長く経験してきましたので、どの案件にどのように対応すればよいかをその人物のスキルごとに考え、指導してきました。また新商品に対して率先垂範を行い、新商品の導入後に勉強会を実施、また残業管理等を行い、組織の運営にも携わってまいりました。

**【３】リスク回避力**

売上をあげるだけでなく、不正絡みの事故がある業界ですので代理店の管理、把握を常に行い、予兆があればすぐに対応し、前だけでなく後を常に考え、行動をしてきました。代理店の体力等を把握し、管理することで健全な資産を構築することで将来的な売上を確保できると考えております。

現場の営業だけでなく、別会社の本部業務を経験したことでスキルはもとより精神的な強さも得てきました。営業をしてきたことで常に意識してきたことは「レスポンス」「コミュニケーション」です。相手が何を求めているかを察知するには信頼を得る必要があるので、商品知識の向上、タイムリーな対応を行い、コミュニケーションを常にとることで、競合他社の動きを把握し、他社を上回る提案を行うことを心掛けてきました。後輩育成等にも積極的に取り組み、代理店、社内での評価を得てきました。

以上