**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

証券業で個人向けに5年、生命保険業で法人向けに3年ほど営業を行ってきました。自社商品・他社商品共にセールス経験があります。

学生の頃から常に新しい知識を仕入れ、それを他人に分かりやすく説明することが自分の社会への役割だと思っています。

仕事する上では目標数字の達成に責任感を持ち、最後まで諦めずに粘り強く前進していくことを信条としております。

**［職務経歴］**

■2008年4月～2013年5月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：：証券業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2008年4月～2013年5月 | 豊中支店[業務内容]・個人向け及び中小企業向け営業主に個人向けに新規開拓及び既存顧客向け営業を行う。扱う商品は自社開発及び他社開発の投資信託・債券（外債・仕組み債含む）・生命保険等商品毎にノルマが課せられ、特に退職前は若手のリーダーとして年次が下の社員の不足分の数字にも責任を負っていた。 |

■2013年6月～2014年10月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：医療・医薬専門人材派遣事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年6月～2014年10月 | 豊中支店グラクソスミスクライン株式会社の子宮頸がんワクチンプロジェクトにアサインされ、福岡県に配属1年ほど現地の個人病院相手に営業をするも子宮頸がんワクチン販売計画の見直しによりプロジェクトが見直しになる。 |

■2014年12月～現在まで　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：金融・生命保険

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年12月～2016年3月 | 法人営業部[業務内容]法人売り代理店向け営業[担当顧客]担当代理店28店[実績]目標評価利益：49,000千円　実績：57,969千円　達成率126％第一分野稼働目標人数64人に対して実績は66人（103％） |
| 2016年4月～2017年3月 | 名古屋支社第三チーム[業務内容]個人売り代理店向け営業[担当顧客]担当代理店139店[実績]目標評価利益：125,000千円　実績：159,028千円　達成率127％稼働目標代理店数100店に対して実績は111店（111％） |
| 2017年4月～2018年3月 | 法人営業部[業務内容]企業内代理店向け営業[担当顧客]担当代理店35店[実績]目標評価利益：45,000千円　実績：48,867千円　達成率108％新規マーケット開拓目標に対して実績は3団体の開設・4新人マーケット開拓 |
| 2018年4月～現在まで | カスタマーサービス部管理チーム[業務内容]コールセンターの管理・運営立川・長崎の二つの拠点があり、合わせて400名ほどのオペレーターが属するコールセンターのKPI 観測し、業務の効率化を提言する。業界指標であるCOPCの取得を目標としている。 |

■資格・語学

・ファイナンシャル・プランナー2級FP（●年●月取得）

・普通自動車免許第一種（●年●月取得）

■自己PR

私の長所は粘り強く最後まで諦めずに努力すること、そして新しい事柄にチャレンジすることに抵抗が無いことです。

仕事をする上でどうしても成果が出ない時でも諦めずに前向きに行動し続けます。また闇雲に行動するのではなく、

周囲にアドバイスを聞いたり、成功事例を共有したりすることで新しい試みを実行することによりそれまで開けなかった道が

開けることが多々あります。その為にも、日頃からPDCAサイクルによる自己の行動の見直しと、周囲の人間とのコミュニケーションを

大事にしています。過去に月末最後の1週間に支社全体の営業ノルマが不足していた時、私は最後まで諦めずに、自分の既存客で

まだ訪問していない方を一軒一軒回り、その傍らで新規見込み客に他の営業マンが成功した営業トークを試したりしていました。

その結果、既存と新規の両方で大口の成約に至り、結果としてノルマを達成できただけでなく、月間賞を獲得し

会社から表彰もされました。その経験からどんな時にも諦めないこと、成功は地道な努力の積み重ねの先にあることを実感し、

今日まで行動してきました。

以上