**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

コールセンタースタッフとして、●●生命保険会社の保険商品の電話営業に従事して参りました。新規立ち上げの部署に配属され、電話営業以外にも、保険会社の担当者に業績の報告、チームリーダーとして新人の研修、チームの進捗管理等、様々な業務に携わっておりました。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2017年7月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：派遣事業、保険サービス事業、ITサービス事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：JASDAQスタンダード

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  2015年3月 | ●●生命営業部にてアウトバンドでの電話営業を担当  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】個人のお客様  【取引商品】医療保険、がん保険  **◆営業実績**  ・2014年：第二四半期新人賞獲得　※営業部内50名中4位  **◆工夫した点**  上司への相談や営業のロープレで自身の営業力を高める事に他のメンバーよりも時間を使ったことで多数の契約を取ることが出来ました。 |
| 2015年4月  ～  2017年7月 | 新規立ち上げの朝日生命派遣課へ異動し、朝日生命の保険商品の電話営業を担当  上記のクレジットカードの顧客にて健康状態で医療保険の謝絶経験がある方へ緩和型商品の提案。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】個人のお客様  【取引商品】医療保険、緩和型医療保険、がん保険、死亡保険  **◆営業実績**  ・立ち上げから現在に至るまで常にトップの成績を維持し、チームリーダーに抜擢  **◆工夫した点**  日々の進捗管理を行い、悪い時にはなぜ悪いか、良い時にはなぜ良いかをデータを元に分析しておりました。その結果悪い時そのままにせず改善策を見つけ、実践し軌道修正が出来ました 。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**型にはまった営業ではなくお客様によって営業スタイルを変える**

1日200件程度電話をする中で、全く同じお客様というのはいないので、同じトークが全員に響くとは限りません。お客様との会話の中でリサーチを行い、お客様の現在の状況をできる限り把握した上でお客様に最適なものを紹介しています。そうすることで、お客様との距離も縮まり、最初は断り気味だった方も最終的には加入して頂いたことが多数あります。

今まで保険業界の経験のみですが貴社において、培ってきた営業力とチャレンジ精神で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