**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

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

◇事業内容：生命保険・損害保険の総合保険代理店

◇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4月  ～  現在まで | 【営業スタイル】　職域、飛び込み営業、採用、新規開拓他既存顧客フォロー  【担当地域】　東京都および神奈川県  【取引顧客】　1名～1000名の中小企業および上場企業　主に○○、○○株式会社担当  【取引商品】　生命保険、損害保険、外貨建て保険  **◆実績**  2014年：獲得件数目標： 3件　売上基準： 1000万  獲得件数実績： 6件（達成率 200%）　売上基準： 2450万円（達成率 245%）  2015年：獲得件数目標： 24件　売上基準： 6800万  獲得件数実績： 26件（達成率 110%）　売上基準： 9996万円（達成率 147%）  2016年：獲得件数目標： 36件　売上基準： 16800万  獲得件数実績： 42件（達成率 117%）　売上基準： 21336万円（達成率 127%）  2017年：獲得件数目標： 36件　売上基準： 16800万  獲得件数実績： 37件（達成率 103%）　売上基準： 10584万円（達成率 63%）  2018年：獲得件数目標： 24件　売上基準： 6800万  獲得件数実績： 33件（達成率 140%）　売上基準： 9588万円（達成率 141%）  2019年：獲得件数目標： 12件　売上基準： 3400万  獲得件数実績： 20件（達成率 165%%）　売上基準： 5032万円（達成率 148%）  　　　　　※6月現在まで |

**[自己ＰＲ]**

**■個人、法人生保営業**

生命保険の営業にて、心掛けたことは

『必要なものを納得いくまで吟味してお持ちいただくこと』　『様々な事を話せる担当者であるとこ』　です。

お客様とのコミュニケーションを基本に、ご家族構成や生活環境を把握し個人にあう保険を無理なく続けていけるように提案をする。

そのため、会社の制度や地域制度、病気の知識等を日々勉強し、質の良い提案ができるように心掛ける。

提案の際のみだけではなく、お客様の状況を定期的に確認するとこで頼りやすい環境を構成する。

**■チームリーダー、育成補助**

『仕事をスムーズに行える環境作り』を心掛ける。オフィスに不在の場合が多い為、個々にあわせ、端的に重要な情報の連携を

行います。また、新入社員には日々の活動のチェックを行い、困っていることや育成フォローをして、

チーム全体で新入社員を守り育てる。

今まで、成果を残すよう努力してまいりました。現職での経験を活かし、貴社においても即戦力として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