**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、●●会社に新卒入社をし、法人企業や個人顧客に対して生命保険、損害保険等の提案営業を担当しています。福利厚生や団体保険など商品を理解した上で、顧客にあったご提案はもちろん、様々な年代の方に対して臨機応変に対応いたしました。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　●●会社

◇事業内容：生命保険、損害保険営業、契約者へのアフターフォローなど

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | 大阪中央支店 大阪中央第二営業部 配属【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規営業手法：飛び込み、立ち募集【担当割合】個人顧客9割　法人顧客1割【取引商品】生命保険、損害保険**◆実績**・2018年度実績：500万円・2018年度新規契約人数：11人  |

**［資格］**

・漢字検定2級（●年●月取得）

・生命保険一般課程試験（●年●月修了）

**［PCスキル］**

・Word・Excel・Power point

 **[自己ＰＲ]**

お客様のライフサイクルをヒアリングし、一人一人に対して多種多様な商品の中から柔軟な提案をすることを継続しておりました。自身の成績を意識するのではなく、お客様の立場に立って本当に必要で安心な商品をお届けする営業スタイルを心がけ、実施しました。その結果、お客様からご納得の上、加入を頂き、解約は一度もございませんでした。また、加入頂いたお客様を加入したままにせず、定期的にその保険が本当にお客様に合っているかをきちんとフォローいたしました。

短期間ではありますが、実績を上げられるように努力いたしました。貴社におきましても早期の段階で戦力となれますよう努力していく次第です。何卒、宜しくお願い申し上げます。

以上