**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学●●学部卒業後、●●株式会社に入社。新規顧客開拓営業、既存顧客に対しての株式の売買を担当いたしました。資産運用のコンサルティングとして、個人、法人向けに金融商品の提案営業業務に従事しておりました。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：金融商品取引、商品先物取引の受託業務

◇資本金：○○億円　設立：○○年○○月　従業員数: ○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | 本店Ⅱ営業部　営業職東京都を中心とした個人、法人営業を担当しました。主にテレアポ、飛び込みを中心とした新規顧客開拓営業に従事していました【営業スタイル】新規営業　98％　既存営業　2%　　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ、既存顧客への株式売買の提案【担当地域】大田区/品川区/葛飾区【取引顧客】経営者、会社役員、高所得者【取引商品】証券、先物取引※エリア内ほぼ全ての個人宅、事業所に飛び込んでおりました。**◆営業実績**・取引顧客：15件・アポイント訪問件数：平均月10件・新規飛び込み訪問件数：平均月100件・実績：2018年度　・総販売実績：2000万円　・新規開拓実績：15件**◆工夫した点**【１】信頼構築力顧客と頻繁に意見交換を行うことで誠意をアピールしました。営業地域は自らの裁量のため、訪問した顧客に対して、むやみに新規開拓営業をするのではなく計画を立て、身近に感じていただけるように訪問することで信頼を獲得しました。【２】商品知識の収集顧客に対して、ニーズに合った銘柄を調べ、関連した経済情勢に関しても幅広く知見をつけることを心掛けました。【３】コミュニケーション能力特技であるコミュニケーション能力を生かし、顧客の資産状況だけでなく、一見関係のないプライベートな話から提案の幅を自ら広げ、ご提案することが出来ました。 |

**［資格］**

・普通自動車免許（●年●月取得）

・証券外務員一種資格（●年●月取得）

・FP3級 （●年●月取得）

・自動車ガソリンエンジン整備士 3級（●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]**

これまで証券会社で、金融商品の営業職に従事してまいりました。既存顧客に対する株式売買、主に個人及び法人顧客に対する新規開拓営業の様々な業務を経験し、経営者や富裕層の顧客と多く接しておりました。金融商品は、目に見えない商品であり、価格の上下する生ものです。そのために私は顧客の信頼獲得と、営業としてではなく、一人の身近な人間として顧客の生活に入り込みました。信頼関係を作ると、顧客の誰にも言えない悩みを聞く機会もありました。顧客を好きになり、真摯に一人の人間として接することで、結果に繋がりました。

また、日々刻々と変わる経済情勢に常に目を向け、自身の顧客目線で学ぶ商品探求心は自身の強みだと自負しております。

今まで営業として成果を残すよう努力してまいりました。貴社においても貢献できるよう、努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上