**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

2012年4月～在籍中  
●●信用金庫

**■活かせる経験・知識・技術**

金融知識

**■職務経歴詳細**

　□現在(直前)の勤務先

2012年4月～在籍中　●●信用金庫  
・事業内容：労働・信用金庫・信用組合　　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2012年4月  ～  現在 | **[直近の企業での経験職務]** 金融関係 、信用金庫 雇用形態：正社員 └ 法人、個人営業(2012年4月 ～ 現在）  ・信用金庫の営業職として、中小企業や個人に金融商品、融資推進の営業に従事しています。  ・新規開拓（3割）から始まり、既存顧客への実績拡大のための深耕営業（7割）も経験しました  **[主な実績、評価など]** ・2014年度～2016年度店内年間目標達成 ・2017年度：目標融資金額1億円(法人融資、個人融資)  達成金額3億8000万円（支店内順位8人中1位） ・2018年度:投資信託定時定額目標30万円  達成金額67万円 (営業650人中63位) ・2018年度：目標融資金額3億円（法人融資、個人融資)  達成金額17億2000万円(営業650人中7位)  **[ポイント(取り組みと工夫、実績、評価など)]** 既存顧客のニーズや顧客情報を詳しく整理し常に把握することで、タイムリーかつ広範囲にわたる提案力が身につき、結果として、目標数字を大幅に上回る売り上げを達成することができました。 |

**■保有資格**

普通自動車免許(第一種)  
日商簿記検定3級  
FP技能検定3級  
銀行業務検定 財務3級 法務3級

**■自己PR**

わたしの強みは、お客様の課題を解決する提案を行なう力です。日々の営業活動の中で意識していたことは、お客様が何に悩んでいるかを把握すること。実際に現場に足を運び、働く人の声聞いて課題を特定することを実践していました。商談時にはその課題の解決方法として、当庫商品をプレゼン。結果として多くの契約をいただけることになりました。

以上