**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

* **職務要約**

大学卒業後、●●株式会社に入社し、新規のお客様創りを中心に、個人営業をしてきました。個人宅や企業への飛び込み営業と電話での営業を中心に数多くのお客様と出会ってきました。その中で、株式や投資信託などの金融商品のセールスを行い、時には2000万円以上の金額での販売等も経験しました。また、私は東京に配属後、大阪への転勤で日本の主要都市の2箇所で営業を経験したので、より一層様々なタイプのお客様と出会って営業の経験を積みました。

* **職務経歴**

●●**株式会社**（2017年4月～2019年7月）

　事業内容：金融商品取引業

　資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月～2018年3月 | ●●支店 |
| 飛び込み営業を中心に新規開拓と金融商品販売を行う。●営業スタイル：一般家庭、法人への飛び込み営業及び電話営業●取引顧客：新規のお客様●接客件数：平均１日に150件程の接触**【実績】**・2017年度：新規開拓25件　資産導入7000万円 ※40位／210名中　　　　　**【工夫した点】**断られても、諦めずに接触を重ね、お客様のニーズを引き出し商品を提案して成果に繋げていくということを意識して行動しております。弊社では１人のお客様から１０００万円以上の資産導入をした場合は富裕層開拓として、社内に通知されるのですが、2017年度は2件の富裕層開拓を行いました。 |
| 2018年4月～2019年7月 | ●●支店 |
| 飛び込み営業を中心に新規開拓と金融商品販売を行う。●営業スタイル：一般家庭、法人への飛び込み営業及び電話営業●取引顧客：新規のお客様●接客件数：平均１日150件程の接触**【実績】**・2018年度上期：新規開拓2０件　資産導入1億円　※30位／190名中・2018年度下期：新規開拓25件　資産導入1億3000万円　投信純増4500万円 ※18位/180名中・2018年度下期：地区表彰受賞　※関西地区3年目以下において第2位・2018年度休眠発掘実績：4件 ※全支店3年目以下において第4位・2019年度4・5月度：新規開拓5件　資産導入4400万円　投信純増　800万円**【工夫した点】**2018年12月に株式市場は大きく下落の動きになり、当社の業績やお客様の資産の状況にも大きな影響を与えました。その中でお客様のフォローに注力いたしました。また、今までの新規開拓の方法では成果が出ないと考え、地域についての地価、人数、年齢などのマーケティングを行い、上司に新たな開拓エリアを提案し、行動しました。その結果、2018年度下期では、資産導入部門で関西地区3年目以下社員約300人中6位、投信純増部門で2位という成績で地区での表彰も受賞しました。 |

* **資格・スキル**

・日本ファイナンシャルプランナーズ協会認定AFP

・普通自動車運転免許（●年●月取得）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

**（１）お客様との信頼関係構築力**

お客様とは商品の話だけではなく、プライベートの話なども積極的に行い、金融関係以外のことでも相談されるように行動をしておりました。お客様から商品についてはもちろんですが、悩みなどの相談も受け、商品の販売に繋がり、実績を残すことができました。

**（２）伝わる言葉での営業**

営業を行う上で大切にしてきたことはお客様に「分かりやすい」と思っていただくことです。金融商品は説明の概要が専門的な言葉が多く書かれているため、投資教育がほとんど行われていない日本では大変分かりづらいことです。その中で、お客様に提案をする際に分かりやすい言葉や例をあげて話すようにしておりました。その中で商品の知識はもちろんのこと、お客様のニーズを迅速に把握する力が身に付き、また商談時間の効率化を行うことができるようになりました。

今まで営業職として実績を残すために努力いたしました。

貴社におきましても一早く戦力になれるように努力いたします。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上