**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●●に新卒入社致しました。入社後、小田原支店に配属され、法人渉外に従事しております。

**【職務経歴】**

　■2017年04月～在籍中　株式会社●●
◇事業内容：銀行

◇資本金：○○億円　　従業員数：約○○名　　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2017年4月～現在 | 小田原支店に配属◆2017年4月～2017年8月【担当業務】　■預金事務（OJT）　■窓口でのお客様応対や入出金や振込などの窓口業務＜身についた知識・スキル＞　・内部業務による事務処理能力 ◆2017年8月～2018年8月【担当業務】・法人のお客様向け与信審査などの与信業務　・融資窓口でのお客様応対、融資実行や契約書作成等の融資事務　・延滞先に対する督促、変更契約等の債権管理【取り組みと成果・評価】　・顧客応対では顧客目線の心身な応対により行内トップクラスの評価＜身についた知識・スキル＞　・与信審査のための財務分析力、財務知識　・審査書類や契約書などの文書作成能力　・顧客応対による、コミュニケーション力◆2018年10月～現在【担当業務】　法人顧客への営業（既存および新規開拓）　・融資先の与信管理　・ビジネスマッチングなどの金融サービスの提供　・法人向け（運転・設備）融資、外為取引、従業員への福利厚生提案　［担当地域］　県西地域　［担当顧客］　法人（企業規模関係無）または個人事業主【営業実績】　・貸出平残22億円の達成（目標達成率105％）。基盤取引商品の目標達成。・2018年度下期 所属支店行内トップの成績を残す。・2019年上期 新規融資実行額1憶8千万円（ 目標達成率300％）【取り組みと成果・評価】　・貸出残高の増強、融資先数（企業規模大小様々）で実績を積み、基盤取引商品の営業推進の中心として課全体の期日・管理などを任される。　・地方創生担当に就任。創業支援や事業承継を中心とした地方創生に向けた取り組みを行うため、行政や民間団体との協定締結に尽力。・コンプライアンス関連評価にて丁寧かつ親切な顧客対応により行内トップクラスの評価 |

**■保有資格**

・普通自動車免許（●年●月取得）

・日商簿記検定3級（●年●月取得）
・証券一種外務員資格（●年●月取得）

・高等学校教諭免許（●年●月取得）

・中学校教諭免許（●年●月取得）

・FP技能検定3級（●年●月取得）
・FP技能検定2級（●年●月取得）
・普通自動二輪車免許（●年●月取得）

・第二種衛生管理者（●年●月取得）

**■活かせる経験・知識・技術**

・財務分析能力

・事業計画等資料作成能力

・部活動の主将などの経験を活かしたリーダーシップ

・営業経験を活かしたコミュニケーション能力

**■自己PR**

私は仕事への姿勢として大切にしていることが３つあります。

「レスポンス早く」

現在の会社では自分の担当業務以外のことにも頼まれたら「NO」は絶対に言わず、積極的にレスポンス早く取り組むようにしています。それは自分が経験を積み常に成長したいと思っているからです。しかし、レスポンス早く自分の担当業務以外のことも多く行うには知識・経験・技量が必要になってきます。そのため私は現在の業務の知識習得のため、外部試験を活用し、これまで１０個以上の資格取得をいたしました。

また、顧客の要望にもレスポンス早く対応することで信頼関係の構築に努め、他行借入の全面肩代わり等の実績の獲得などにもつなげています。

「誰かのために」

報徳精神を大切にし、人のために働くことに強くやりがいを感じています。

自分の数字だけを考えた自分本位な営業はせず、顧客視点をもった営業を心かげています。その結果、顧客本位の営業や対応という点においては行内トップの成績をいただいています。

またお客様のためだけでなく所属組織のために働くことにも同じようにやりがいを感じています。

「一生成長」

人に現状維持はなく、衰退か成長しかないと私は思っています。そのため私は一生成長し続けたいと思っています。自分の周りで起こるちょっとした出来事や仕事、人との関わりから少しでも何かを学び・経験を積もうと積極的に主体的に仕事に取り組むようにしています。

【当たり前が当たり前ではなくなる】ということを自分に言い聞かせながら、何事にも積極的に全力で取り組みたいと思っています。そのためどのような業種の仕事についても常に成長し続けて参ります。

以上