**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、●●農業協同組合に入社。支店配属後、OJTを経て信用窓口にて基礎知識を積み、個人顧客に対する営業を担当しております。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　●●農業協同組合（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：農協法に定める事業 （指導、購買、販売、利用、信用、共済事業等）

◇出資金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在まで | ○○支店にて営業を担当【営業スタイル】既存営業　100％　手法：紹介、訪問既存顧客営業：毎月上旬訪問・集金　58件【担当地域】領家町【取引顧客】個人顧客【取引商品】定期積金・定期貯金・共済・購買品【担当業務】・共済・購買品の営業担当生産資材(肥料農薬)、生活資材(日用品)の予約・注文・配送や、農産物の集荷、販売 等生産者のことを第一に考え、生産者と市場とのパイプ役として、生産に必要な資材を取りまとめることで安価・良質なモノを提供、出荷物をより有利に、高く売るよう、情報提供や販路の取りまとめを行う。・金融窓口担当貯金の入出金、口座開設、公共料金納付手続、為替業務 等「ちょリス」でおなじみのJAバンクの各種業務を行います。・預貯金出金、定期預金定期預金受け入れ・解約、口座登録・新人教育担当**◆営業実績**・2019年度：サマーキャンペーン（定期貯金）個人販売目標金額13,000　獲得金額9,061　単位（千円）　　　　　　達成率69.7%**◆工夫した点**事前準備をしっかりと行い、成功イメージをつける。顧客の年齢層でのアプローチ変化、質問内容、クロージングなどの内容をパターン化したトークスクリプトを作成し、日々の営業活動に活かし、成果を残してきた。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●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]**

**【１】顧客との関係構築**

顧客ごとの話題・生活スタイルを調査、管理し、関係構築を図ってきました。例えば、日中仕事をされて普段家に見えない方の場合は、時間に限りがあるため、連絡頻度を調整、もしくは時間を指定し、短い時間で結論まで伝達するように心掛けました。また、どの顧客に対しても面談し、対話回数を重ねることで、信頼を得られるよう努めました。

**【２】相手視点での行動能力**

少しでも顧客の希望に応えられるよう、何を期待されているのかを顧客の立場から考えて行動することに努めておりました。また、要望にはなかった範囲についても、必ず自分から提案し、顧客の顕在ニーズだけでなく、潜在ニーズにも応えられるよう行動してまいりました。

今まで幅広い事業を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。現職での経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上