**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に新卒入社。株式、投資信託、保険など数多くの金融商品を個人、法人の新規顧客に対して提案。神奈川県平塚市を中心に、個人顧客、会社オーナー、医療従事者など多種多様な顧客との商談を経験している。

**［職務経歴］**

■2018年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：株式、投資信託、債券などの金融商品の販売、遺言信託や遺産整理業務などの相続ビジネス

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～現在 | 法人営業部配属神奈川県平塚市を中心とした個人、法人を約100件担当。エリア内の既存顧客フォローと新規提案に加え、新たな顧客を作る営業を行う。【営業スタイル】新規営業　60％　既存営業40％　※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ【担当地域】神奈川県平塚市近隣【取引顧客】個人顧客　会社オーナー　医療従事者など多種多様【取引商品】株式、投資信託、債券**【営業実績】**・2018年度：年間入金 約5,000万円・2019年度：年間入金 約5,000万円　（予算達成率150％　4-6月合算）**【工夫した点】**上位担当顧客との密なリレーションシップ、こまめな連絡(お誕生日のお手紙等)、クイックレスポンスを心がけた。また、時間がなくても、週に一回は顔を出すことで、定期的に接触することも意識した。顧客訪問では日常会話からお客様の悩みの種を探しだし、それを次回のアポイントで話の流れをうまく作りながら、営業感が出ないように提案した。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした営業スタイル**

これまで営業として、個人の主婦やサラリーマンから法人オーナや地主などと多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築することを意識した。その上で顧客の現状の課題確認をし、それぞれに抱える課題に対して自身がお手伝いできることを探す。その結果、「お客様のために」提案をするという営業スタイルを習得した。

**【２】 試行錯誤しながらの業務改善**

新規の営業スタイルであるため、顧客を自分で新規発掘することが課題。その過程でインターホンから商談へ繋げる方法、電話でいかに社長に繋いでもらうかといった方法を自分で考え、実践していくことで少しずつ成果に繋がった。

以上