**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。個人、法人のお客様に対し、株式・投資信託・債権といった金融商品の新規開拓営業に従事。また、新規開拓営業と並行して、お客様の資産運用も一気通貫で行う。新規開拓営業において、預かり資産等の社内基準を満たし、社内賞の複数回受賞。現在に至る。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　●●株式会社（正社員）　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容:金融商品取引業（株式・公社債・投資信託などの証券業務全般）

◇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 |
| 2013年4月～現在 | ○○支店・資産管理課に配属個人、法人のお客様に対し、株式・投資信託・債権といった金融商品の新規開拓営業に従事。また、新規開拓営業と並行して、お客様の資産運用も一気通貫で行う。【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50%※入社4年目までは新規営業100％。5年目から先輩から引き継いだお客様も担当する。　【新規開拓手法】テレアポ、飛び込み営業、紹介、DM【取引顧客】法人企業および個人（経営者、会社役員といった高所得者）※170口座担当【取引商品】株式、投資信託、債券といった金融商品**◆営業実績**・2015年度：ファイヤードアップ賞2回受賞・2016年度：ファイヤードアップ賞2回受賞・2017年度：ファイヤードアップ賞3回受賞、新規開拓賞1回を受賞※ファイヤードアップ賞の基準：お客様一人当たりの買い付け代金2000万円超え※新規開拓賞の基準：お客様一人当たりの買い付け代金5000万円超え**◆工夫した点****１）お客様の資産状況に合わせた提案**顧客と率直な意見交換を行うことで誠意をアピールしました。営業地域は限定されていないため、リスト化した顧客に対し、計画を立て、必要なニーズに迅速な対応をすることで信頼を獲得。**２）こまめに接触頻度を図ることで信頼関係を構築**顧客に対して、ニーズに合った銘柄を調べ、資料の作成、送付し、セミナーへの集客を行った。顧客のニーズを把握しなくては、セミナーへの参加にも繋がらないため、徹底的に調べ上げ、新規開拓に繋げていった。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・日本証券業協会 一種外務員資格（●年●月取得）

・AFP資格（●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】新規開拓で数字を頂く。**

新規のお客様を開拓することに注力し、そのお客様にご納得頂ける商品を徹底的に調べ上げた後、提案営業を行うことを常に心がけておりました。また、新規のお客様に加え、既存のお客様へのアフターフォロー、提案営業を継続的に行い、信頼関係を構築することで、年間約1,900万円のお手数料を頂戴しました。

**【２】お客様の紹介**

お客様との細やかな接触、求められる情報、商品を提案することを繰り返すことによって、お客様からの紹介を継続的に頂きました。社内規定で紹介キャンペーンという、300万円以上のお買い付けを紹介後1か月以内にするお客様を3件以上開拓するという規定がありましたが、年間で4件開拓しました。

**【３】商品ではなく、自分を売る営業スタイル**

大手証券会社と比べ、知名度がなく、業界柄、差別化が難しい状況の中でお客様にお取引を頂くために、お客様の趣味の把握、時間等のタイミング、細かな接触、情報提供等を心がけ、お客様の信頼を獲得してまいりました。

以上