**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

短期大学卒業後、●●株式会社に入社をし、窓口担当、カウンターセールス職として従事。ご来店を頂いたお客様に対し、ご依頼内容をお聞きすること、その中から課題を見つけ出し、提案に繋げることを意識しておりました。2014年度には前年対比230％という実績を残し、郵便局長賞を受賞、2017年から主任に昇格しました。

**［職務経歴］**

■2011年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：郵便業務、銀行窓口業務、保険窓口業務、印紙の売りさばき、地方公共団体からの受託業務、前記以外の銀行業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月  ～  2017年3月 | ○○局 配属  郵便業務、金融窓口業務、生命保険業務等のカウンターセールス職を担当。  【営業スタイル】反響営業 ※来店型  【1日対応数】30～50名  **◆各種営業項目**  【保険】生命保険新契約保険料、がん保険新契約保険料  【預金】定額貯金新規預入額、年金新規予約件数  【郵便】年賀はがき販売枚数、物販売り上げ額  **◆実績**  ・2014年度前年対比：230％　※郵便局長賞受賞  ・2011年～2017年まで毎年の各種営業目標必達 |
| 2017年4月  ～  2018年3月 | ○○局 主任 配属  郵便業務、金融窓口業務、生命保険業務等のカウンターセールス職を担当。  【営業スタイル】反響営業 ※来店型  【1日対応数】40～70名  **◆各種営業項目**  【保険】生命保険新契約保険料、がん保険新契約保険料  【預金】定額貯金新規預入額、年金新規予約件数  【郵便】年賀はがき販売枚数、物販売り上げ額  **◆実績**  ・各種営業目標達成率：112％ |
| 2018年4月  ～  現在 | ○○局 主任 配属  郵便業務、金融窓口業務、生命保険業務等のカウンターセールス職を担当。  【営業スタイル】反響営業 ※来店型  【1日対応数】10～15名  **◆各種営業項目**  【保険】生命保険新契約保険料、がん保険新契約保険料  【預金】定額貯金新規預入額、年金新規予約件数  【郵便】年賀はがき販売枚数、物販売り上げ額  **◆実績**  ・2018年度生命保険年間実績：40万円、成約数33件  ※自局年間予算60万円のため、自身の売上で局売上の66％をカバー  ・2018年度がん保険年間実績：35万円、成約数5件  ※自局年間予算30万であったため、自身の売上のみで自局必達  ・定額貯金満期再預入率：86% ※目標72％のため、達成  ・委託されている事務業務：1年間無事故・事務処理ミスなし |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・生命保険専門課程（●年●月取得）

・第二種証券外務員（●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]**

地域のお客さまの生活に密着した職務・営業内容が多いため、常に、お客さまのお役に立てることはないかを考えています。お話される内容だけでなく、会話や仕草から思いをくみ取り、提案を加えてお客さまにお応えしています。以前、相続のお手続きで委託元が2社に分かれ、既存の案内状だけでは説明が不足しお客さまにご不便をお掛けしかねないと思う時がありました。そこで手続きにかかる時間や手順、ご用意いただく書類の範囲等を書いた自作の案内メモを添えてご案内をしました。ご家族が亡くなる直前までご自身も入院されていたこともあり体調が万全ではない中で毎日お手続きに奔走されていたそうで大変感心していただき感謝のお言葉をいただきました。お客さまの思いを大切にし、時には心身の変化に気を配り、状況に応じて行動し、お客さまの反応を見たうえで、事務処理や商品のおすすめを行った結果、毎年の予算達成をすることができました。

今までカウンターセールスとして実績を残すよう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