**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、●●農業協同組合に入組。渉外担当者として信用事業、共済事業兼任し、集金業務や金融商品の販売等を3年間経験しております。お客様に寄り添う提案と、目標をいかに達成するか考えることを意識して業務へ従事しております。目標は毎年継続して達成中。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　●●農業協同組合

◇事業内容：農業、金融、不動産

◇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 |
| 2016年4月～現在 | 【営業スタイル】：新規営業（20％）、既存先営業（80％）【取引顧客】：主に個人顧客【取引商品】：信用事業、共済事業兼任し、集金業務や金融商品**◆主な営業実績**・売上実績（予算達成率）：約200％　※2018年実績　信用事業にて全国表彰・売上実績（予算達成率）：約140％ ※2017年実績　信用事業にて全国表彰**◆工夫した点**自らのチラシを作成し、商品よりも先に私を知ってもらい、まずは信頼を獲得することに注力しました。その結果、お客様の本音（隠れたニーズを）聞き取り、そのニーズに合った提案をすることで目標以上の実績を積み上げることができました。他社商品や他社の営業方法を研究し、自営業活動に活かしました。 |

**［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

 **[自己ＰＲ]**

**【１】私は目標達成意識が高いです**

1年目は担当地域の特色から目標達成が困難と言われていた項目を営業方法の改善を提案し、取り組むことで目標の200%達成。他行や保険の窓口などを訪問し、他社商品や提案方法を研究し、営業活動に活かした結果、毎年の目標達成。3年目には7月に目標達成し、信用事業にて全国表彰、共済事業では海外奨励を受けることができました。今後も目標達成のために必要だと思うことに積極的に挑戦していきます。

**【２】私はお客様と信頼関係を築くことができます**

私は先行して自己開示を行うことと傾聴すること心掛けています。それによりお客様との信頼関係を築き様々なお話ができるようになりました。

**【３】私は提案力があります**

入組してからの3年間でJA内部の資格を含めて10個以上の資格を取得しているため、様々な観点から提案することが可能です。様々な知識を吸収することを今後も積極的に取り組みます。

【４】**顧客本位**

私の信条は顧客本位です。お客様からの様々なお話からニーズや問題を見えるかし、お客様の考えを基に様々な提案をし、お客様と一緒に考え決めることを大切にしています。

以上