**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。投資信託、外貨保険等の資産運用を個人顧客に対して提案。担当した既存顧客は50名程度、新規開拓をメインに担当。また、2019年4月より、住宅ローン商品を不動産業者に対して提案。

**［職務経歴］**

■2017年4月～現在　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：預金業務、貸出業務、有価証券売買業務　他

◇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 |
| 2017年4月～2017年7月 | ●●支店　業務課、店頭の窓口業務を担当預金業務、為替業務を窓口で顧客対応。来店した顧客に対して、クレジットカード等を提案。【担当メンバー】10名【担当地域】●●市内【取引顧客】●●市在住の個人顧客**◆工夫した点**1）窓口対応中、通帳の流れや顧客属性から、当行の商品ニーズを引き出し担当者へ連携2）クレジットカードや年金受取りについて、ロビーで番号待ちの顧客へ積極的にセールス |
| 2017年7月～2017年12月 | ●●支店　融資課にて、無担保ローンを担当【担当メンバー】４名【担当地域】●●市内【取引顧客】●●市在住の個人顧客【取引商品】自動車ローン、カードローン等の無担保ローン**◆工夫した点**販売促進として、近隣住宅へのポスティング、休日説明会、チラシ配りを実施。 |
| 2017年12月～2019年3月 | ●●支店　営業課にて個人向けに対して資産運用の提案を担当【担当メンバー】5名【営業スタイル】新規営業　70％　既存営業　30％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】●●市内【取引顧客】●●市在住の個人顧客及び法人顧客【取引商品】投資信託、外貨保険、遺言信託**◆営業実績**・2018年上期：新規営業　120％達成　（25件/20件）・2018年下期：新規営業　100％達成　（20件/20件）**◆工夫した点**1)ターゲットである20代～50代への面談件数を増やすため、時差出勤や日曜営業などを柔軟に実施2)住宅ローン契約、年金相談会に来店した顧客に対して、資産運用のクロスセルを実施 |
| 2019年4月～現在 | ●●支店　融資課にて法人に対して住宅ローンの提案を担当【担当メンバー】5名【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50％　※新規開拓手法：訪問【担当地域】●●市内全域【取引顧客】●●市内の不動産業者【取引商品】住宅ローン**◆工夫した点**オープンハウスに訪問し、現場待機している担当者へアプローチ |

**［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】顧客との信頼関係の構築**

お客様に信頼して頂くことにこだわり、誠意をもって顧客と向き合いました。資産運用を新規で提案する際、まず人として信頼して頂く事でスムーズな商談が可能になりました。また、契約後のフォローを大切にし、長期的に信頼関係を構築することで、家族や友人を新たに紹介して頂く機会を増やしました。

**【２】課題発見力**

営業活動をより効率よく行うためにどうすればよいかを考え、実行します。ターゲットに合わせ、従来の営業時間帯や面談方法を工夫するなど、面談件数向上のために主体的に活動しました。

**【３】チームワーク**

学生時代は吹奏楽部に所属していました。集団行動の中で自分の役割や連携を意識してきました。社内及び顧客とのコミュニケーションを取るうえで、経験を活かしていきたいと思います。

これまで、目標達成と顧客満足のために何が出来るかを考えてきました。その為に必要な努力は惜しまず、主体性をもって能力向上に努め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