**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［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：銀行

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月  ～  現在 | ○○市内支店  【担当業務】 ■融資での業務  ・融資の審査 ・店頭でのお客様応対 ・支店内庶務業務 ■営業での業務 ・法人向け：運転資金需要、設備投資の折に融資提案。弊社取引先とのビジネスマッチング、リース提案。  ・個人向け：資産運用の提案。お客様の運用警句に応じた投資信託の販売や相続対策の相談。生命保険、損害保険の提案。  **◆実績**  ・2019年度手数料：前期220万円  ・個人営業預かり資産部門：200名中7位 ※1～3年目の営業人数  **◆取り組みと成果** 個人のお客様へ営業を行う中ではスピード感を重視しています。1社、1人でも多く訪問することを意識し、営業ルートの構築から商談中の手続きなど、効率的な業務ができるための事前準備を徹底しております。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・証券一種外務員資格

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】業務の効率化とスピード感**

私は営業活動において客先をいかに効率よくスピード感をもって回ることを意識しております。ベテラン営業メンバーと比較すると、提案力にまだまだ及ばない点が多いため、その中で成果を上げるために、より多くのお客様に訪問し、提案件数を増やすことを常に実践しております。具体的には、お客様に訪問するときは常に次の訪問先が近くなるように予定を組むことと、次の訪問先に最短ルートで向かえるようにすることの２つを徹底することで、1日に訪問できる数を増やし、より多くのお客様にお会いできるようにしてきました。この工夫を続けた結果、1～3年目の預かり資産の販売数のランキングで7位に入ることが出来ました。

**【２】課題発見・解決能力**

私は、企業に対して解決策を提案するにはまず課題が何かを正確に分析すること一番重要だと考えています。課題が明確であるほど、おのずと解決策が出てくるからです。実際に、売り上げ増加を目標にしている建築資材の卸売業者に対して、売り上げの内訳と推移を分析した結果、ゼネコン向けの売り上げが増加していることから、ゼネコン側からの需要が増大していると推測、新規の取引の可能性を説明し、結果新規先とのビジネスマッチング、さらに運転資金としての融資10Mの実行につなげました。

**【３】お客様のニーズを汲み取り提案する力**

現職では、お客様の要望を的確に捉え提案をするよう努めています。具体的には、自社と他社に取引があり、住宅ローンをどちらで組むか検討しているお客様に対し、ヒアリングを実施。極力早い申し込みを検討していることが分かり、他社と比較して審査機関が短い当行の住宅ローンを提案し、契約まで結び付けました。また、契約時のご来店の際に、会話をする中で他社のカードローンを組んでいることを把握し、自社でのローンの一本化のメリットを説明し、借り換えにつなげました。

以上