**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●●銀行に新卒入社。初任店の○○支店では融資審査業務をほぼ独力で成し遂げられるスキルを習得したのち、既存の法人顧客を約10社担当、企業の資金ニーズをヒアリングし融資提案を行った。2か店目の○○支店では法人営業のほか個人営業も担当。貸出のみならず資産運用セールスなど様々な業務を経験。幅広い業務範囲をもつことで顧客のニーズに沿った営業活動をしてきました。現在は個人目標のみならず、支店目標の一部も担っています。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：預金業務、貸出業務、有価証券売買業務・投資業務、為替業務など

◇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 |
| 2016年4月  ～  2016年6月 | 営業係にて窓口業務を担当  銀行内の窓口にて基本的な窓口業務（入出金・振込等）を担当。 |
| 2016年7月  ～  2018年3月 | 融資係に係替  ・入社1年目まで（～2017年3月）：融資審査業務、信用格付業務など  ・入社2年目から（2017年4月～）：上記に加えて、法人営業  【営業スタイル】既存営業 90％　新規営業 10%　※新規開拓手法：帝国データバンクリスト  【担当地域】○○市内主要部  【取引顧客】業種問わず、約10社担当  【提案内容】法人貸出  **◆営業実績**  ・2016年度：法人貸出 1,500万円　※個人目標なし  ・2017年度：法人貸出 5,500万円　※個人目標達成率137％  新規取引先数 1先　 ※個人目標なし  **◆工夫した点**  顧客応対力を高めるため、可能な限り上司・先輩の訪問先に随行し営業スキルの習得に努めました。早期  に自身の担当顧客を持つことができるように、随行訪問の際は提案資料の準備や顧客情報の抽出などを率  先して行いました。結果、入社2年目には約10社の既存顧客を担当し個人目標の達成に至りました。 |
| 2018年4月  ～  2019年3月 | ○○支店に赴任　融資係に配属  ①法人顧客（80%）：法人営業、融資審査業務、信用格付  【営業スタイル】既存営業70%　新規営業30%　※新規開拓手法：既存顧客からの紹介、大口入金先  【担当地域】○○町全域  【取引顧客】業種・規模問わず約50先担当（個人事業主約20先を含む）  【提案内容】法人貸出  ②個人顧客（20%）：住宅ローン融資  【営業スタイル】新規営業100%  【担当地域】○○町全域  【取引顧客】個人顧客  【提案内容】他社住宅ローンの借換、住宅ローンの新規融資  ◆営業実績  ・2018年度：法人貸出 15,000万円　※個人目標達成率111%  新規取引先数 4先　※個人目標 3先に対して＋1先  　　　　　　個人貸出 6,750万円　※個人目標達成率168%  ◆工夫した点  融資係では支店内での審査業務等が主要業務であり、当初は営業活動の時間を上手く捻出することが難し  かった。そこで、定例的な業務を期日より前倒して行う（例えば、本来3月決算先は8月に信用格付を行う  が、7月までに完了させる）ことを習慣化した結果、時間に余裕が生まれ営業活動に注力することができ、  目標を達成することができた。 |
| 2019年4月  ～  現在まで | ○○支店　渉外係に係替  ①法人顧客（50%）：法人営業、融資審査業務、信用格付  【営業スタイル】既存営業90%　新規営業10%　※新規開拓手法：既存顧客からの紹介、大口入金先  【担当地域】○○町全域  【取引顧客】業種・規模問わず約60先担当（個人事業主約20先を含む）  【提案内容】法人貸出  ②個人顧客（50%）  【営業スタイル】既存営業50%　新規営業50%　※新規開拓手法：法人顧客の役員・従業員、預金残高等  【担当地域】○○町全域  【取引顧客】個人顧客  【提案内容】生命保険・投資信託を利用しての資産運用提案、住宅ローン融資  ◆営業実績（2020年2月現在）  ・2019年度：法人貸出 11,900万円　※個人目標達成率108%  　　　　　　 個人貸出 8,710万円　※個人目標達成率122%  　　　　　　 生命保険販売額　7,870万円　※個人目標達成率98％（2020年3月までに達成見込み）  　　　　　　 投信保有顧客数（管理） ＋61先（支店実績）　※支店目標＋55先に対して＋6先）  ◆工夫した点  2019年度から個人目標のみならず、支店目標の管理（投信保有顧客数）も担うこととなった。目標達成のた  めには支店全体の営業推進力の強化が必須と考え、後輩3名の指導・育成を自発的に行った。セールス先の  リストアップ方法を教え、帯同訪問を続けた結果、3名とも独力で投資信託セールスを行うことができるよ  うになった。支店全体で動くことができるようになったことで目標達成の見込み。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

1. **ジェネラリストとしての機動的な営業**

現在の勤務先での約4年間、常に自身の業務範囲の拡大をはかってきました。新たな業務を習得するスピードには自信があり、法人顧客から個人顧客、貸出・保険・投資信託の提案営業や融資審査等、様々な業務を任されてきました。営業活動の中では、自分が想定していなかった相談がくることもしばしばありますが、幅広い業務範囲を持つことで顧客への回答を保留せずにその場で対応することができるようになりました。銀行員としての経験が貴社でそのまま役立つことは少ないかもしれませんが、新たな仕事に挑戦し、それを吸収することができると自負しております。

**【２】 モチベーションに左右されないパフォーマンス**

私は人間誰しもがモチベーションによりパフォーマンスの上下があると考えています。しかし、それを可能な限り無くすべく、「メル・ロビンスの5秒ルール」を実践しています。どんな計画も行動に移すことができなければ意味がありません。頭で言い訳を考える前に行動を起こすことができるため、特に新規営業や仕事でのクイックレスポンスに役立っています。自身で立てた計画は迷わず実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできました。

**【３】 マネジメント業務**

自分だけではなく、支店全体での目標達成にも力を入れてきました。単に仕事を依頼するだけでなく、より細かな進捗管理・フォローを行うことで、障壁となっている問題を早期に発見することができ、支店全体として投資信託保有顧客数の達成を実現。

今まで幅広い業務を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社に貢献し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