**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、●●株式会社契約管理グループに派遣され、主に営業事務業務に従事します。派遣期間中の実績が認められ、2017年8月に派遣先企業であった●●株式会社に契約社員として入社。引き続き、営業事務職に従事します。その後、▲▲株式会社に入社し、主に法人営業に従事しております。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2020年3月　●●株式会社（派遣社員・契約社員）

◇事業内容：金融事業（販売金融/クレジットカードなど）

◇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 |
| 2014年4月  ～  2020年3月 | 派遣元：○○株式会社  所属 都内信用金庫 中野支店 住宅地区店舗  在籍年数 4年半  メンバー数　20名  担当業務 　リテール営業および中小企業への営業（既存および新規開拓） 　・富裕層を対象とした相続税対策相談業務 　・大口ローン先の与信管理 　・年金、保険セールスなどを通じた既存顧客への囲い込み 　担当顧客　個人富裕層を中心とした個人客全般、社員数100名以下の中小企業  営業実績 　担当ブロック全支店内順位30人中6位  取り組みと成果・評価 　個人富裕層、不動産賃貸業、中小企業の取引顧客が多い中野支店で銀行業務の基礎を学び、 　住宅ローンを筆頭に個人法人問わず、融資実績を構築。  入庫以来、人事評定は毎年A評価であった。 毎月の積立の集金や、開拓活動の際、顧客への聞き取りを主に行い、融資に繋がる情報を吸い上げ融資実行に繋げていく活動を行った。    主に営業事務職として業務に従事  【雇用形態】  2014年4月 ～ 2017年7月 派遣社員  2017年8月 ～ 2020年3月 契約社員  【担当業務】 ・車両割賦申込書記載の顧客情報の入力・精査に従事、一日当たり約500件の契約申込書を入力処理  ・自動車販売店に対して、記載内容の不鮮明箇所に関する確認架電を1日あたり100件  ・商品や契約書の記載方法に関する電話問い合わせへの回答を1日当たり50件  ・派遣スタッフの教育指導  **◆工夫した点**  各車種用のマニュアルを自身で作成し、不明点があった際に確認できるよう、また作業効率を上げるための工夫を行った。  書類の返却の際の返却文言を1回1回入力すると時間がかかる為、各返却用の文言を予め文章にしておき、作業効率アップするためのマニュアルを作成した。 |

■2020年4月 ～ 現在　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：生命保険業

◇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 |
| 2020年4月  ～  現在 | 【配属先】○○支店  企業経営者向けの生命保険、個人年金、福利厚生サービス、団体定期保険等の営業を行う  【営業スタイル】  ・新規開拓80％、既存顧客20％ ※テレアポによる新規開拓  【取引顧客】120社  【実績】  ・保険金額2,000万円の死亡保険1件の獲得  ・入院日額1万円の医療保険の獲得  【ポイント】  ・上司への相談と協力をしていただき、既契約の見直しという形で成約を実現 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（○年○月取得）

・生命保険販売資格一般（○年○月取得）

・損害保険募集人初級資格（○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］**

【組織対応力】

1件の契約にも、顧客獲得のための営業部署、融資が可能か判断する審査部署、割賦金支払い用のクレジットカードを作成するカード業務グループ、など様々な部署と連携する必要があり、会議や電話による相談を重ね、課題解決にあたる方法を実践しておりました。

今後は、御社の事業発展、新たな事業創造への貢献を通じて私自身も高い自己成長をし続けた結果、市場への貢献へ邁進して参る所存でございます。何卒宜しくお願い申し上げます。

以上