**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

証券会社のリテール営業職として主に個人顧客に対して株式や投資信託等、金融商品全般を提案・販売してきました。入社から半年間は新規開拓営業、その後は現在に至るまで既存のお客様への営業・フォローが中心的な職務となっております。

|  |  |
| --- | --- |
| **［職務経歴］**  □2017年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月  ◆事業内容：金融商品取引業  ◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場 | |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年5月  　～  2017年10月 | ○○支店 |
| 1ヶ月の研修を終え支店に配属されてから半年間、口座を開設いただくことを目的とした新規開拓営業を行う。  【営業スタイル】支店周辺の個人宅への飛び込み営業  【訪問軒数】1日80軒以上  【実績】  半年間の個人宅への飛び込み営業で3名の方に口座を開設いただいた。内1人はすでに他社で株式を保有していたが、信頼をいただき、口座開設後に当社に全ての株式(総額約300万円)を移していただけた。 |
| 2017年11月  　～  2018年12月 | ○○支店 |
| 休眠顧客といわれる直近取引のない既存顧客への営業、フォローを行う。  【営業スタイル】既存顧客へのテレアポ、電話営業、訪問営業(1日あたり、訪問はアポあり・なし含め8軒程、テレアポ・電話営業は30件程)  【取引顧客】約300名の既存顧客を担当。総預かり資産約8億円。 |
| 2019年1月  　 ～  現在 | ○○支店 |
| 休眠顧客含む既存顧客への営業、フォロー。  【取引顧客】約800名の既存顧客を担当。総預かり資産約30億円。  【実績】  目標数字 株式手数料：30万円　　　 外国債券販売額：300万円  2019年9月　　 株式手数料：28万7千円（4位） 外国債券販売額：460万円（3位）  2019年10月　　株式手数料：38万円(3位)　 外国債券販売額：500万円（2位）  2019年11月　　株式手数料：70万2千円（2位）　 外国債券販売額：400万円（3位）  ※（）内数字は1年目社員を除く5年目以内社員8名中の順位 |

**［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]**

私の強みは信頼関係を構築する力です。証券会社が扱う株式や投資信託といった金融商品は日々その価値が変動する商品です。そうした商品の性質から私はお客様に安心いただくため、相場が大きく上下した時や購入時に目標としていた価格に迫った時はもちろん、相場にあまり動きがないときにも1週間に一度を目安としてお客様に保有商品や相場の状況報告をしています。こうした取組みを続けている内に、お客様から「いつも報告してくれてありがとう」と感謝の言葉をいただき、次第にお客様の方から商品について相談を受けることも増えました。またそれがきっかけとなってお持ちの株式の買い増し等の取引に繋がったこともありました。こうしたお客様視点に立ち、ニーズを汲み取った上で信頼関係を構築する力は、業界は違っても営業職にとって共通の重要な要素であると考えています。

　　以上