**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●●銀行に入行。支店配属後、OJTを経て預金・融資・外為の知識を蓄積しました。その後、○○支店において個人・中小企業に対する融資業務および融資事務全般、法人取引業務のキャリアを構築し、財務分析・顧客折衝スキルを習得しました。また、資産運用業務、外国為替取引、住宅ローンなど多岐にわたるキャリアに携わりました。

**［職務経歴］**

　■2016年4月 ～ 現在　　株式会社●●銀行（正社員）

事業内容：普通銀行業務（窓口業務、融資業務、外国為替、資産運用、法人ソリューション営業、個人ローン業務など）

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  現在 | ○○支店  ・リテール、中小企業の取引拠点である○○支店で銀行業務の基礎を学び、貸出残高の増強、個人、法人への金融商品の販売に努める  ・預金、融資全般についてのOJTを行う  ・渉外係（係内の人数・役席者2名、一般行員5名）3年4か月  【業務内容】  ・リテール営業および法人約60社の中小企業取引を中心とした融資業務（既存および新規開拓）  ※担当業界は飲食業、製造業、宿泊業、卸売りなど多岐に渡る  ・個人取引先に対する投資信託、外貨預金などの金融商品の販売、運用業務  【支店規模】在籍人数25名（行員20名、パートタイマー5名）  【担当地域】市内主要部  【担当顧客】個人客全般、社員数100名以下の中小企業  【主な実績】  ・年間個人目標110%達成  ・グループソリューション部門新人賞受賞  ・優秀店サンクスセレモニー参加  ・新規融資先を年間5～6獲得  【工夫した点】  ・お客様のニーズを引き出し、融資業務だけではなくソリューション営業を行い取引深耕の強化 |

［資格］

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

［PCスキル］

・Word・Excel・PowerPoint

■自己ＰＲ

＜考察力＞

企業財務分析を行う中で、決算内容の表面上からわかる定量評価ではなく、業界特有の要因を考え、個社別の事情を聞き、現場に赴くことで定性評価に重点を置き分析を行いました。その結果、常に一歩踏み込んだ考察力を養うことが出来ました。また、経営者の意見を聴取する一方、現場で働く従業員の意見も聞き、企業がより良い形になれるよう、社内の意見を社長伝え、他社の事例を用いアドバイス等も行い、企業の社内事情を把握した上で提案を行ってまいりました。

＜コミュニケーション能力＞

顧客との折衝のみならず、職場のなかであっても、どんな質問をすれば相手の意向を間違えずに把握することができるか、相手の話している意図を自分は本当に理解しているか、また自身が思っていることをどのように伝えれば理解してもらえるかなどの確認・反省をし、能力向上に努めております。取引先や職場内の年代も様々な環境ではありますが、多様な個性を理解しコミュニケーションの機会を設けることで、後輩、上司との関係を深めることができ、転勤が伴う職種でありますが、転勤・離職後の交友も保てております。

＜業務処理能力＞

業務処理を効率よく行うために、業務に期限を設け、そこから逆算することや優先順位を自身で考える能力を習得しました。また、銀行では周りの方との連携が不可欠であり、最短ルートで正確な業務を行うためには、周りを巻き込みながら、自身の要求を相手に伝えるコミュニケーションが大切でございました。こちらを常に意識しておりましたので、周りを巻き込む力、そのコミュニケーションスキルを養うことが出来ました。

＜聞き取り考察する能力＞

私が担当する取引先はオーナー企業が多く、経営者自身で意思決定することから商談相手は経営者の方がほとんどになります。経営者の方から要望、不満を直接伝えていただくことは少なく、また、数ある金融機関から選んで優先的に相談いただくことは、魅力的な商品内容であるか、顧客との信頼関係が構築できていない限りほとんどございません。また、閉鎖された地域であるが故に、難易度の高いエリアとされています。そこで私は、社内の共有事項を大事にしており、そこからの情報をいかに自身のものにできるかを考え、お客様との会話に生かしています。そこから、常にアンテナを張り、雑談のなかでニーズをくみ取り、掘り下げていくことに重点を置いております。アンテナを張る方法として、業界・業種に対する基本知識を入れるなどの事前準備を怠らず、1回の商談に集中して取り組んでおります。加えてヒヤリングした内容に対して一歩踏み込んで考え、プラスアルファの質問や提案をすることによって潜在的ニーズを掬い上げることで、経営者からの信頼を勝ち取ることに注力してきました。

以上、4点の能力は多種業界、職種でも活かせるものだと感じており、貴社でも十分に活かせるものだと自負しております。

以上