**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

新卒よりお客様に対して「如何にお役立ちしていくか」が常に私のテーマとなり、よりお客様に影響を与えられる仕事をとの思いで、生命保険業界に挑戦。昨年、営業所単位でスカウトを受け現職へ転職し、現在に至っております。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：生命保険の代理店事業

◇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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月～現在 | コンサルタントとして営業を担当コンサルタントとして生命保険営業に従事。【営業スタイル】新規営業　90％　既存営業　10％　※新規開拓手法：紹介営業【担当地域】近畿全般【取引顧客】法人・個人の顧客、既契約客【取引商品】生命保険**◆工夫した点**・見込客に対して、ニード喚起を行い、ニードセールスを行なうこと |

■2017年10月～2019年3月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：生命保険の代理店事業

◇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1部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年10月～2019年3月 | ライフプランナーとして営業を担当ライフプランナーとして生命保険営業に従事。【営業スタイル】新規営業　100％　既存営業　0％　※新規開拓手法：紹介営業【担当地域】近畿全般【取引顧客】法人・個人の顧客【取引商品】生命保険**◆営業実績**・2018年上半期：半期表彰入賞・2018年度　　：収入保障保険の純新規契約率100%(件数1位)**◆工夫した点**・将来不安の解消をゴールとして、商談を行う |

**［資格］**

・普通自動車免許第1種（●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]**

これまで接客業、営業と対お客様の業務に従事しており対人折衝能力を培ってきました。特に生命保険業界に転職してからは、お客様が求めている潜在化されたニーズを引き出すことを重視し、それぞれのお客様によりそった営業を心掛けました。初対面のお客様に対して時間をかけ丁寧に営業をし、最終的にご家族の紹介を頂き一人でも多くの方に保険の必要性やライフプランの重要性を伝えています。

これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として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