**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

○○大学の経済学部経済学科で経済学を重点的に学び、大学卒業後、株式会社●●に入社。一年目は新規顧客開拓営業を行い、株式の売買を担当いたしました。資産運用のコンサルティングとして、個人、法人向けに金融商品の提案営業業務に従事しておりました。二年目からは本社の人事部へ異動し、新卒採用業務に従事しております。

**［職務経歴］**

■2018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、商品先物取引の受託業務

◇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 |
| 2018年4月  ～現在 | 本社分室営業部　営業職  ○○エリアを中心とした個人、法人営業を担当しました。主にテレアポ、飛び込みを中心とした新規顧客開拓営業に従事していました。  【営業スタイル】新規営業:100％  ※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ  【担当地域】○○エリア  【取引顧客】経営者、会社役員、高所得者  【取引商品】証券、先物取引  ※エリア内ほぼ全ての個人宅、事業所に飛び込んでおりました。  **◆営業実績**  　・総販売実績：2000万円  　・新規開拓実績：6件  **◆工夫した点**  【１】信頼構築力  顧客と頻繁に意見交換を行うことで誠意をアピールしました。営業地域は限定されているため、訪問した顧客に対して、むやみに新規開拓営業をするのではなく計画を立て、身近に感じていただけるように訪問することで信頼を獲得しました。  【２】商品知識の収集  顧客に対して、ニーズに合った銘柄を調べ、関連した経済情勢に関しても幅広く知見をつけることを心掛けました。  【３】コミュニケーション能力  特技であるコミュニケーション能力を生かし、顧客の資産状況だけでなく、一見関係のないプライベートな話から提案の幅を自ら広げ、ご提案することが出来ました。 |

**［資格］**

**・**普通自動車免許（●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]**

これまで証券会社で、金融商品の営業職に従事してまいりました。既存顧客に対する株式売買、主に個人及び法人顧客に対する新規開拓営業の様々な業務を経験し、経営者や富裕層の顧客と多く接しておりました。金融商品は、目に見えない商品であり、価格の上下する生ものです。そのために私は顧客の信頼獲得と、営業としてではなく、一人の身近な人間として顧客の生活に入り込みました。信頼関係を作ると、顧客の誰にも言えない悩みを聞く機会もありました。顧客を好きになり、真摯に一人の人間として接することで、結果に繋がりました。また、日々刻々と変わる経済情勢に常に目を向け、自身の顧客目線で学ぶ商品探求心は自身の強みだと自負しております。

今まで営業として成果を残すよう、貢献しておりました。貴社においても貢献できるよう、努力いたします。何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上