**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

■**職務要約**

|  |
| --- |
| 大学卒業後、株式会社▲▲（旧　株式会社●●）に入社し、半年間、委託先病院の入院担当としてレセプト処理や入院患者様に請求書のご案内をしておりました。その後、有限会社■■に入社し、5年6ヶ月、美容部員として化粧品販売をいたしました。接客やお客様のニーズに合わせた提案の奥深さや美容の知識を習得いたしました。そして、スキルアップのため△△株式会社に入社し、4年7ヶ月、代理店営業担当として、主に法人向け生命保険販売の支援に従事いたしました。金融知識の習得や提案力を深めることができました。直近では、医療法人〇〇に入社し、3ヶ月間美容の知識や接客スキルについて習得いたしました。 |

■**職務経歴**

|  |
| --- |
| 医療法人〇〇 **2021年6月～2021年8月**・事業内容：美容外科　・資本金：△△円、従業員数：△△名 |
| **職務内容** |
| 〔業務内容〕・ご来院された患者様へのカウンセリング・ドクターへの引継ぎ・契約業務〔経験年数〕・3ヶ月〔実績〕※新院のため目標なし〔工夫した点〕・患者様が何に悩まれているかを受けとめた上でご提案することを重視しました。また、初めての施術でご不安を感じている方も多かったため、患者様に合わせて画像や動画をお見せしたり施術のご説明をいたしました。 |

|  |
| --- |
| △△株式会社**2016年10月～2021年4月**・事業内容：生命保険業　・資本金：△△億円、従業員数：△△名、東証一部上場 |
| **職務内容** |
| 〔業務内容〕○代理店営業担当として、代理店である税理士、公認会計士事務所を定期的に訪問し、販売促進のためのフォローアップ業務　・代理店訪問、打合せ　・提案プラン、申込書の作成　・代理店、お客様とのスケジュール調整　・代理店研修の準備、実施　・生命保険手続きのためのお客様訪問　・お客様管理、ご契約状況の確認〔経験年数〕・4年7ヶ月〔担当代理店〕・担当エリア：□□ ・担当代理店数：30店〔取扱商品〕・生命保険（主に法人向け）〔実績〕・2019年度　年間売上目標　20億円／実績 18億円／達成率 約90%・2020年度 年間売上目標　24億円／実績 27億円／達成率 約112%〔工夫した点〕代理店にとって生命保険販売は本業ではないため、「保険を売ってください」ではなく「社長のリスクマネジメントがいかに必要か」という視点を重視して支援をした。財務諸表を知識として学んだことで、企業ごとにどのようなリスクがあるかを税理士先生と相談することができ、販売促進につながった。また、報告・連絡をこまめに行い、信頼を得る対応を心掛けた。 |

|  |
| --- |
| 有限会社■■**2011年4月～2016年9月**・事業内容：小売業・資本金：△△円、従業員数：△△名、非上場 |
| **職務内容** |
| 〔業務内容〕・化粧品のカウンセリング販売、メークサービス（担当メーカー：アルビオン）・フェイシャルエステの施術・商品陳列・発注業務、在庫管理〔経験年数〕・5年6ヶ月〔取扱商品〕・化粧品（取扱メーカー：アルビオン、資生堂、コーセー）〔実績〕（アルビオンのみ）・2014年度　年間売上目標8,600万円／実績　9,000万円／達成率　約105%・2015年度　年間売上目標9,200万円／実績　9,800万円／達成率　約107%（※個人目標なし）〔工夫した点〕お客様と直接接点を持つ存在なので、接客態度・販売方法などすべてが自社のイメージとしてお客様に感じ取られることを意識した上で、業務を行った。お客様に安心感を持っていただきたかったため、お客様のお顔とお名前を覚え、来店された際には「○○さん、こんにちは」と先にこちらから声をかけるよう心掛けた。 |

|  |
| --- |
| 株式会社▲▲**（旧**株式会社●●**）2010年9月～2011年2月**・事業内容：医療関連受託事業、介護事業、保育事業、教育事業・資本金：△△万円、従業員数：△△名、東証一部上場 |
| **職務内容** |
| 〔業務内容〕・レセプト処理・入院患者様への請求案内〔経験年数〕・6ヶ月〔工夫した点〕・時間内に入力ミスのないよう処理することを第一に対応した。入院患者様と接する際は、病気のためお話できない方も多かったため、笑顔と話し方を意識して少しでも入院患者様の気持ちがホッとするような対応を心掛けた。 |

■**資格・語学**

|  |
| --- |
| ・普通自動車第一種運転免許　取得・日本商工会議所珠算検定　１級合格・全国珠算教育連盟暗算検定　準１級合格・日本漢字能力検定　準１級合格・医療事務管理士　取得 |

■**活かせる経験・知識・技術**

|  |
| --- |
| ・傾聴力、提案力常に心がけてきたのは、相手を知ることです。相手の言葉に耳を傾けることは当然ながら、相手が何を考え伝えたいのかを意識することで、相手のことを知り相手にとってより良い提案をして参りました。それにより、前職では実績のなかった代理店から実績を出すことができました。人と人との関わりの中でいかに相手のことを知ることが大切かを体感することができ、結果的に傾聴力と提案力が身に付いたと思っております。・コミュニケーション力多くの目上の方と接する中で、個人の特性を見抜く観察力・洞察力とスムーズな話術が身に付いたと自負しております。今では初対面の方とも物怖じせず会話ができるようになりました。 |

■**自己ＰＲ**

|  |
| --- |
| 私の強みは信頼関係構築力です。前職において形のない商品を販売する上で、相手から信頼を得ることの大切さを学びました。要望に対して迅速に対応することを常に心がけ、相手の求めていることを考え、一歩先の情報提供をすることを意識しました。そうすることで、お客様の利益につながり、全担当代理店で実績を挙げることができました。今まで培った経験を活かして、いち早く業務に必要な知識を習得し、お客様の役に立つ仕事がしたいと考えております。 |

以上