**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学を卒業後、●●信用金庫に入庫。〇〇支店に配属後、預金課にて1年間、窓口対応業務を中心に担当。その後、融資課にて

9ヵ月間に渡り融資事務を担当しつつ、自ら志願して個人向け生命保険・投資信託の販売営業を担当させていただきました。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2019年1月　●●信用金庫（正社員）

◇事業内容：協同組織金融機関

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億円　従業員数：○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月 | 新入社員研修  入社後は1ヵ月に渡り、以下の新入社員研修を受講しました。  【研修内容】  ・ビジネスマナー  ・生命保険および金融知識、商品知識について  ・コンプライアンスの実践について |
| 2017年5月  ～  2018年4月 | 〇〇支店預金課に配属　窓口対応に従事  正式配属後は窓口にて、ご来店されたお客様へ応対や預金商品の販売を行いました。  【担当業務】  ・支店に来店されたお客様への窓口応対  ※預金手続き、振込手続き、預金商品販売（定期預金、定期積金）など  **◆ポイント**  入社1年目の業務として、必ず窓口対応を経験することになっておりました。その中でお客様から依頼を受けた  仕事に責任を持って取り組み、ミスなくこなすことに注力致しました。また、地域密着型ということもあり、お客様  との信頼関係構築にも注力し、地域に愛される支店づくりに貢献しました。 |
| 2018年5月  ～  2019年1月 | 〇〇支店 融資課に異動　融資案件処理業務に従事  異動後は融資事務として各種手続きを担当すると共に、自ら志願して営業も担当させていただきました。  【営業スタイル】 新規100％　※電話でのアポイント取得から訪問に繋げるスタイル  【取扱商品】 個人向け生命保険、投資信託  【顧客先】 来店されるお客様や定期預金口座をお持ちのお客様  【担当業務】  ・個人のお客様への生命保険、投資信託の提案営業  ・決算書分析  ・与信調査  ・契約書作成  **◆実績**  ・2018年5～12月までの実績において、投資信託販売件数にて同期70名中3位を獲得（目標達成率130％）  **◆ポイント**  営業として何よりも大切にしていたことは、「お客様との信頼関係」です。ただ単に商品を提案するのではなく、  「最近困っていることはありませんか？」と問いかけ、日常会話をすることにより、まずはそのお客様の考え方を  理解することに努めました。また、お客様の言葉には必ず何かしらの背景があると仮定し、会話を通じてお客様  1人1人の本音を引き出せるよう、まずは自分自身がお客様に対して本音で話をするようにしました。その結果、  徐々にお客様が心を開いてくれるようになり、そこからお客様が抱える課題を抽出することができ、そのニーズに  マッチした商品を上司・先輩に協力していただきながら選別し提案を行ったところ、ご契約をいただくことが出来  ました。それ以降、着実に販売件数を増やしていくことができ、同期70名中3位の実績を残すことが出来ました。 |
| 2019年2月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種運転免許普通自動車 (2013年12月取得)

・生命保険募集人 (2017年7月取得)

・証券外務員第1種 (2017年8月取得)

・損害保険募集人 (2017年9月取得)

・変額保険販売資格 (2017年10月取得)

・銀行業務検定税務3級 (2018年4月取得)

・TOEIC675点（2020年3月取得）

**［PCスキル］**

・Excel：表／グラフの挿入・活用・四則演算・セル・シートの設定・関数類の理解・活用

・Word：文章作成・図表／グラフの挿入・活用

・PowerPoint：プレゼンテーション資料作成・アニメーションの活用

**［自己ＰＲ］**

【１】相手の意図を組み、信頼関係構築をする力

様々な人と信頼関係を築くために意識していることは、相手の期待を上回る行動をすることです。言われた通りのことをするだけなら、誰にでも出来ます。相手の期待を超えること、それをさらに積み重ねることによって、より強い信頼関係を築くことが出来ると思います。

相手から言われた言葉には必ず背景があり、表面的な言葉だけが全てではないと考えております。その人に合わせた価値観を理解し、

本質を汲み取るために、まずは相手の軸となっている考え方を理解するようにしております。そして出来る限り最初の段階で相手の本音を引き出すために、自分自身が本音で話すようにし、強固な信頼関係を築いて参りました。この経験はどんな場面でも活かせると思います。

【２】課題を明確化し、解決していく行動力と積極性

1年間オーストラリアに滞在した経験から、答えや道筋がない中でも、課題を明確化し解決するまでのプロセスを考える力、それを実行する行動力や積極性が身につきました。英語を話せるようになるという課題に対して、自分から周りの人達と関わりを持たないといけないため、積極性や行動力が必要となりました。その経験から、英語は目的ではなくチャレンジをするための手段であると感じ、＋αとして身につけた積極性や行動力、環境に対応する力こそが本当の自分のスキルとして身に付いたと自負しております。

今までに営業と事務の両方を経験し、その中で成果を残せるように努力して参りました。今後はその経験を活かし、営業として更に成長を続けていきたいと考えております。また、1年間のワーキングホリデーで培った積極性や行動力を活かし、早期の段階で貴社の戦力となれますよう、日々精進して参ります。ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上